

Наукове видання

*Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів*

Монографія

Друкується в авторській редакції

Відповідальний за випуск Житник М.М.

Підписано до друку 20.02.2010р. Формат 84x108/16.Папір офсетний.  
Друк офсетний. Умов.друк.арк. 42,3 Тираж 300 прим. Зам.№ 35

Видавництво ІМА-прес  
49051, м.Дніпропетровськ, вул.Журналістів, 7/215  
Свідоцтво про внесення в державний реєстр  
ДК № 244 від 16.11.2000р.

Верстка та друк: Видавничий відділ ЗПЕУ,  
51408, Дніпропетровська обл.,  
м.Павлоград, вул.Дніпровська, 400

Західнодонбаський інститут економіки і управління  
(Україна)

Учреждение образования «Барановичский государственный университет»  
(Республика Беларусь)  
Uniwersytet Zielonogórski  
(Polska)

Филиал ГОУ ВПО Орловской региональной академии государственной службы  
(Российская Федерация)

***Сучасні проблеми соціально-  
економічного розвитку регіонів***

***Современные проблемы социально-  
экономического развития регионов***

***МОНОГРАФІЯ***

Дніпропетровськ  
ІМА-прес  
2010

УДК 322 1 (477.63)  
ББК 65.04(4 Укр-Дн)  
С 91

Рекомендовано вченою радою Західнодонбаського приватного інституту економіки і управління  
(протокол № 5 від 17.02.2010р. )

Рецензенти:

Яцков В.С. – д-р екон.наук, професор, академік Академії економічних наук України  
Паршина О.А. - д-р екон. наук, доцент, завідувача кафедрою менеджменту організацій  
Національного гірничого університету (м.Дніпропетровськ)  
Хамінич С.Ю. - д-р екон. наук, професор, завідувача кафедрою маркетингу і менеджменту  
Дніпропетровського національного університету

**С 91** Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів: Монографія.- Дніпропетровськ:  
ІМА-прес, 2010. – 436 с. російська, польська, українська мова

**ISBN 978-966-331-328-3**

Розглядаються сучасні підходи до розвитку регіональної економіки. Визначені соціальні передумови регіонального розвитку та їх місце у вирішенні соціально-економічних проблем територій. Розглянуто тенденції і стратегії економічного розвитку регіонів та підприємницьких структур України, Росії, Білорусії і Польщі. Проаналізовано стан та оцінено перспективи подальшого розвитку відносин між регіонами країн. Значну увагу приділено проблемам підвищення регіональної конкурентоспроможності, окреслені теоретичні, методичні та правові аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку регіонів Естонії, Росії, України, Білорусії, Польщі. Визначена роль управління і логістики, а також встановлено значення підготовки кадрового потенціалу для успішного розвитку регіонів.

Розрахована на фахівців з регіональної економіки, науковців, магістрантів і аспірантів ВНЗ економічних спеціальностей.

ББК 65.04(4 Укр-Дн)

©Західнодонбаський інститут  
економіки і управління

**ISBN 978-966-331-328-3**

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b>	<b>9</b>
<b>РОЗДІЛ 1</b> <b>СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ</b>	
<i>Солодовнік П.С., к.т.н., доцент</i> <i>Шаповалова А.С.</i> <i>ЛДІКМ, Україна</i> <b>ПЕРЕДУМОВИ ВИБОРУ НАПРЯМКУ СОЦІОКУЛЬТУРНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ</b>	<b>11</b>
<i>Ковальчук К.Ф., д.э.н, профессор</i> <i>Квасова Л.С., к.т.н., доцент</i> <i>Национальная Металлургическая Академия Украины</i> <b>КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА</b>	<b>15</b>
<i>Махмадамінова Г.А., к.с.н.</i> <i>Західнодонбаський інститут економіки і управління,</i> <i>Україна</i> <b>ВПЛИВ ФАКТОРІВ МЕГА- ТА МАКРОРІВНЯ НА ЯКІСТЬ СІМЕЙНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ НЕПОВНОЛІТНІХ В РАМКАХ СУЧАСНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ РЕАЛЬНОСТІ</b>	<b>22</b>
<i>Никитин Л.Н., д.ф.н., профессор,</i> <i>Кузьмина Ж.Ю.</i> <i>Донецкий Национальный университет экономики и торговли</i> <i>имени Михаила Туган-Барановского</i> <i>Украина</i> <b>СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА КАЧЕСТВО И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА</b>	<b>31</b>
<i>Герасименко Г.В., к.е.н., докторант</i> <i>Институт демографії та соціальних досліджень НАН України</i> <b>СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ ТА РЕГІОНАХ</b>	<b>35</b>
<i>Альберт К., к.психол.н,</i> <i>Украина</i> <b>ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ</b>	<b>41</b>
<b>РОЗДІЛ 2</b> <b>ТЕНДЕНЦІЇ ТА СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ</b>	
<i>Вишнякова І.В., к.е.н.,</i> <i>Західнодонбаський інститут економіки і управління</i> <i>Україна</i> <b>ОГЛЯД МОДЕЛЕЙ ТА ТЕОРІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ</b> <b>ОБЗОР МОДЕЛЕЙ И ТЕОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ</b>	<b>50</b>
<i>Мелихова А.В., к.ю.н., доцент,</i> <i>Институт экономики и управления ЕСОМЕН</i> <i>Эстонская Республика</i> <b>НОВОВВЕДЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА</b> <b>(НА ПРИМЕРЕ ЭСТОНИИ)</b>	<b>56</b>
<i>Maria Fic, dr hab. profesor</i> <i>Uniwersytet Zielonogórski</i> <i>Zielona Góra (Polska)</i> <i>Мария Фиц д.э.н., профессор</i> <i>Польша</i> <b>ŚWIATOWY KRZYŻYS GOSPODARCZY (2007-2008) I JEGO WPŁYW NA GOSPODARKE EUROPEJSKĄ</b> <b>МИРОВОЙ (ГЛОБАЛЬНЫЙ) ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС (2007-2008) И ЕГО ВЛИЯНИЕ</b> <b>НА ЕВРОПЕЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ</b>	<b>61</b>

<p>HONORATA HOWANIEC, DR  WIESŁAW WASZKIELEWICZ, DR HAB. PROF. NADZW.  Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Białej  Гонората Гованец, кандидат наук  Веслав Вашикевич, доктор наук, профессор, Польша</p> <p><b>KSZTAŁTOWANIE WIZERUNKU MIEJSCA DOCELOWEGO JAKO ELEMENT ROZWOJU REGIONU NA PRZYKŁADZIE „BESKIDZKIEJ 5”</b>  <b>ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА КАК ЭЛЕМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ „ БЕСКИДЗКА 5” („BESKIDZKA 5”)</b></p>	66
<p>Павлов К.В., д.э.н., профессор  Белгородский государственный университет,  Российская Федерация</p> <p><b>МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ 74</b></p>	
<p>Павлов К.В., д.э. н., профессор  Растворцева С.Н., к.э.н., доцент  Белгородский государственный университет,  Российская Федерация</p> <p><b>СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РОССИЕЙ И УКРАИНОЙ (РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)</b></p>	80
<p>Платоненко Е.И. к.э.н., доцент,  Цаюк Л. В., Анчак И. Н.  Учреждение образования «Барановичский государственный университет»  Республика Беларусь</p> <p><b>ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ БАРАНОВИЧСКОГО РЕГИОНА В РАМКАХ ТРАНСГРАНИЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА</b></p>	88
<p>Моисеев В.В., д.и.н., профессор,  действительный член (академик) Академии наук  социальных технологий и местного самоуправления,  Российская Федерация</p> <p><b>СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА – ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА АДМИНИСТРАЦИИ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ</b></p>	93
<p>Ковалев В.М.,  Журавлев С.Д., к.т.н., доцент  Жуков Р.А., к.ф-м.н., доцент, ТФ ОРАГС  Российская Федерация</p> <p><b>МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РЕГИОНЕ</b></p>	112
<p>Ареф'єва О.В., д.е.н., професор.  Васьковська Я.В.  Європейський університет  Україна</p> <p><b>ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ</b>  <b>ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ УКРАИНЫ</b></p>	131
<p>Ковальов В.М., д.е.н., професор,  Атаєва О.А.  Українська інженерно-педагогічна академія</p> <p><b>ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ В СИСТЕМІ ЗАХОДІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ</b>  <b>ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ В СИСТЕМЕ МЕРОПРИЯТІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ</b></p>	136
<p>Павлов К.В., д.э.н., профессор,  Пашкова Е.Н.  Белгородский государственный университет,  Российская Федерация</p> <p><b>ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ РФ</b></p>	148

6.	Итоговая аттестация, Эд	0,3	Значение взято на основании установленных норм при проверке итоговой аттестации в традиционных формах обучения. В случае возникновения вопросов ее при проверке, к затратам времени добавляется норма Л <sub>1</sub>
7	Коэффициент частоты посещения курса, К <sub>2</sub>	1	1 устанавливается в случае, когда количество посещений больше или совпадает с суммарным количеством тем курса, контрольных, тестовых, промежуточных и итоговых заданий, предусмотренной учебной программой. Частота посещений не реже, чем отведенная частота проводимых учебных часов по очной форме обучения. Например, на прохождение дисциплины отводится 36 академических часов аудиторных занятий (включая лекции, практики, промежуточную и итоговую аттестацию) в течение семестра. То есть 2 академических часа в неделю. Следовательно, преподаватель обязан посещать курс не реже одного раза в неделю. В случае несоблюдения регламента, коэффициент уменьшается пропорционально недоработанному времени

Количество и характер сообщений можно контролировать за счет встроенной в оболочку специальной подпрограммы. Для контроля преподавателя необходимо, чтобы система могла обеспечивать получение следующих данных:

- о количестве и частоте посещений преподавателем информационно-образовательного портала;
- о времени работы преподавателя в системе;
- о количестве сообщений по каждой теме курса от студентов и соответствующих ответов на них.

На основании этого можно определить фактические трудозатраты преподавателя. Представленные требования и нормативы позволяют проверить степень активности и уровень профессиональной подготовки преподавателя при работе в системах дистанционного и смешанного образования.

#### Список источников

1. Журавлев С.Д. Информационные технологии и психолого-педагогические аспекты образования // Сборник ВЗФЭИ, Тула, 2008г., с.64-68.
2. Киселев В.Д., Журавлев С.Д. Информационно-технологический взгляд на деятельность учителя современной школы//«Информатизация сельской школы и жизнедеятельности молодежи (Инфосельмаш-2009)». Труды VI Всероссийского научно-методического симпозиума. – Анапа-Москва. – 2009. – С.405-409.
3. Журавлев С.Д., Киселев В.Д. Смешанное обучение как способ обеспечения эффективности и индивидуализации образования // Сборник III Международной научно-практической конференции «Смешанное и корпоративное обучение». – МГГУ им.Шолохова. – 2009г. – с.60-65.
4. Журавлев С.Д. Компьютерные и телекоммуникационные технологии на вооружении педагога // Сборник международной конференции «Инновации в управлении и образовании: технико-технологические и методические аспекты». – 2008г. – т.2. – стр.53-57.

Яценко О. М., к.е.н., доцент  
Житомирський національний агроекологічний університет  
Україна

**ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ БДЖІЛЬНИЦТВА УКРАЇНИ  
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ПЧЕЛОВОДСТВА УКРАИНЫ**

154

Онщенко С.П., к.э.н., доцент  
Одесский национальный морской университет  
Украина

**ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ПРОДАЖИ СУДОВ В РАМКАХ ПРОЦЕССА ПОВЫШЕНИЯ  
СУДОХОДНОГО СТАТУСА ОДЕССКОГО РЕГИОНА**

162

Локтев С.М., к.е.н., профессор,  
Гаркуша Д.В.  
Донецкий национальный университет економіки та торгівлі ім.М.І.Тугвн-Барановського,  
Україна

**СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ  
СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ  
НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ**

169

Прохорова В.В., к.е.н., доцент  
Національний авіаційний університет  
Безугла Ю.Є.  
Харківський національний економічний університет  
Україна

**ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО  
ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ  
ФОРМИРОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ  
АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ**

175

Городицька Д.М., к.е.н., Україна  
**ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ:  
ЕЛЕМЕНТИ ЗАГРОЗ ТА ЗАХОДИ ПО ЇЇ РЕГУЛЮВАННЮ  
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ:  
ЭЛЕМЕНТЫ УГРОЗ И МЕРЫ ПО ЕЁ РЕГУЛИРОВАНИЮ**

183

#### РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ ТА ТЕОРЕТИКО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЇХ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Вишнякова І.В. к.е.н.,  
Вишнякова В.А.  
Західнодонбаський інститут економіки і управління  
Україна

**СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ -  
ВІД ГЛОБАЛЬНОГО ДО МІКРОРІВНЯ  
СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ -  
ОТ ГЛОБАЛЬНОГО ДО МИКРОУРОВНЯ**

187

Шпильова В.О. к.е.н., доцент  
Черкаська філія Європейського університету  
Україна  
**ФАКТОРИ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ ЯК ПІДґРУНТЯ ФОРМУВАННЯ  
СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ  
ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ  
СТРАТЕГИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

197

Ковтун О. І., к. е. н., доцент  
Львівська комерційна академія  
Україна  
**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА САМОДОСТАТНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ  
ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ  
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И САМОДОСТАТОЧНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ  
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

201

Ковальчук К.Ф., д.э.н., профессор Національна металургічна академія України Овчаренко О.В. Український державний хіміко-технологічний університет <b>АНАЛІЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ И ПОДХОДОВ К КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ</b>	209
Величко І.П. к.е.н., доцент Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара Україна <b>КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В ПЕРІОД КРИЗИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В ПЕРИОД КРИЗИСА</b>	217
Прохорова В. В., к. э.н., доцент докторант Національного авіаційного університету Україна <b>ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И ОБЩИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ</b>	222
Фиц Даниэль, д.е.н., профессор Зеленогурский Университет Факультет Экономики и Управления Польша <b>ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА</b>	231
Щетинін А.І. д.е.н., професор Академія митної служби України Пестова О.А. Західнодонбаський інститут економіки і управління Україна <b>РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ</b>	237
Вакульчик О.М., д.е.н., професор Академія митної служби України <b>ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ УПРАВЛІННЯ ПАРАМЕТРАМИ ІННОВАЦІЙНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ПАРАМЕТРАМИ ИННОВАЦИОННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ</b>	242
Джур О.Є., к.т.н., доцент Дніпропетровський Національний Університет Україна <b>ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА</b>	250
Корогод Н. П., к.п.н., доцент, Ковальчук Д. К. Національна металургічна академія України <b>КОМЕРЦІЙНІ АСПЕКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ КОНТЕКСТ КОММЕРЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ</b>	256
Дмитрієва В.О., Бойко Т.Ю. Західнодонбаський інститут економіки і управління Ковальчук К.Ф., д.е.н., професор Національна металургічна академія України <b>РЕТРОСПЕКТИВА НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ ЩОДО РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ РЕТРОСПЕКТИВА НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ОТНОСИТЕЛЬНО РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ В УКРАИНЕ</b>	260
Говзич В.Г., к. ю. н., доцент Белорусский государственный экономический университет, Республика Беларусь <b>ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЯХ</b>	268

$X_{1,2}$  – количество часов лекционных и практических занятий;  $K$  – количество контрольных работ;  $A, \Theta$  – затраты времени на текущую и итоговую аттестацию соответственно.

В случае дистанционного обучения лекционные занятия заменяются виртуальным обменом сообщений студентов с преподавателем с целью разъяснения некоторых вопросов по учебно-методическому комплексу, а практические занятия представляются в виде тестовых испытаний или выполнения текущих заданий. Тогда общее время, затраченное преподавателем на обучение по данному курсу с использованием дистанционной технологии, может быть определено выражением:

$$L_d = [L_1 * N_1 + (K * K_1 + A_d + \Theta_d + T + Z) * N] * K_2,$$

где  $L_1, T, Z, A_d, \Theta_d$  – затраты (в нормо-часах) на обмен сообщениями, проверку тестовых и контрольных заданий, тестов, являющихся аналогами промежуточной и итоговой аттестации соответственно;  $N_1$  – кол-во сообщений преподавателя,  $K_2$  – коэффициент частоты посещения преподавателем электронно-обучающего курса.

В случае смешанного обучения имеем

$$L_c = L + [L_1 * N_1 + (K * K_1 + A_d + T + Z) * N] * K_2 + \Theta * N,$$

где  $L$  – часы, отведенные на вводную лекцию, консультацию. Следует отметить, что она может проходить в интерактивном режиме видеоконференции.

Таким образом, зная все эти параметры, можно определить т.н. «нагрузку» преподавателя, работающего по дистанционной или смешанной технологии обучения.

В зависимости от ученой степени, ученого звания, а также должности преподавателя, которая определяет его тарифную ставку, отраженную в трудовом договоре, можно вычислить его трудозатраты в денежной форме [8].

В случае использования обучения по смешанной технологии время, отведенное на вводную лекцию, совпадает со временем консультации в традиционной форме обучения и может составлять 1...4 академических часа в соответствии с рабочей учебной программой образовательного учреждения. На итоговую аттестацию (экзамен, зачет) отводится 0,2 часа на 1-го студента.

На основании успешного опыта работы в системе дистанционного и смешанного обучения с использованием программной оболочки Moodle можно предложить для расчетов временных затрат следующие нормативы (табл.1).

Таблица 1.

Рекомендованные нормативы для определения временных затрат преподавателя при дистанционном и смешанном обучении

№ п/п	Показатель	Затраты времени, час	Примечания
1.	Обмен сообщениями, $L_1$	0,08	В режиме обмена сообщениями, в случае ответа на запрос студента, преподавателю приходится тратить на ответ от 3-х до 7 мин, что в среднем составляет 5 мин.
2.	Проверка одной контрольной работы (ККР), $K_1$	0,5	Значение взято на основании установленных норм при проверке контрольных работ в традиционных формах обучения. В случае возникновения вопросов при проверке ККР, к затратам времени добавляется норма $L_1$ , т.е. преподавателю необходимо рассмотреть апелляцию обучающегося и обосновать или изменить полученную оценку за тест, передав свое мнение в виде сообщения
3.	Проверка тестовых заданий, $T$	0,01	В случае несогласия студента по результатам теста, к затратам времени добавляется норма $L_1$ (см. пп.2)
4.	Проверка контрольных заданий, $Z$	0,2	Значение взято на основании установленных норм при проверке контрольных заданий в традиционных формах обучения в виде реферата, решения задач или эссе. В случае возникновения вопросов при проверке контрольных заданий, к затратам времени добавляется норма $L_1$
5.	Промежуточная аттестация, $A_d$	0,2	Значение взято на основании установленных норм при проверке промежуточной аттестации в традиционных формах обучения. В случае возникновения вопросов ее при проверке, к затратам времени добавляется норма $L_1$

связке педагогов, причем либо обоих, либо одного из них, например, говорящего в данный момент.

Рассмотрение деятельности педагога в описанных выше аспектах позволяет выявить и уяснить сложность и многогранность его функций в современном вузе. От того, насколько общество оценит роль преподавателя, предоставит ему возможности органично выполнять описанные функции, зависит качество знаний студентов, выпускников, а значит, в конечном счете, конкурентоспособность государства.

Ниже рассмотрены вопросы определения трудозатрат преподавателей, работающих с использованием смешанных образовательных технологий.

До сих пор не существует нормативов, которые обеспечивают правильную оценку деятельности преподавателя при смешанном обучении. Применение систем дистанционного образования в Российской Федерации регулируется ведомственными нормативными актами, основным из которых является Приказ Минобрнауки РФ от 18 декабря 2002 г. №4452 «Об утверждении Методики применения дистанционных образовательных технологий (дистанционного обучения) в образовательных учреждениях высшего, среднего и дополнительного профессионального образования Российской Федерации». Дистанционное образование регулируется также следующими НПА: Федеральным законом «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «Об образовании» и Федеральным законом «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» от 10.01.2003 № 11-ФЗ.

В отличие от традиционных видов смешанное обучение характеризуется этапами, в которых контакт преподавателя и студента происходит в интерактивном режиме. Он может осуществляться с помощью использования дистанционных образовательных технологий, которые могут включать кейсовые, Интернет и телекоммуникационные технологии. При этом необходимо отличать профиль образовательных программ, которые по своей сути могут быть гуманитарно-социальными и общеэкономическими, естественнонаучными, а также техническими и междисциплинарными.

В смешанных технологиях часть работ осуществляется автоматизированно, часть – лично преподавателем. Так, при осуществлении тестирования студентов компьютерные программы автоматически формируют результаты, а при выполнении заданий, которые могут быть представлены в виде реферативной работы, курсовой или контрольной работы, решения ряда задач или написания эссе, применяется их ручная обработка. В процессе прохождения курса студент может обмениваться сообщениями с преподавателем (по E-mail, ICQ) в рамках изучаемой дисциплины, высказывать замечания и предложения, а также высказывать несогласие с выставленными за тот или иной вид работ баллами. Преподаватель имеет возможность и, как правило, реагирует на поступающие сигналы, давая объективные ответы на поставленные вопросы, что приводит к дополнительным затратам времени и должно быть учтено при расчете «нагрузки» и оплате труда.

Продуманные электронные оболочки для организации дистанционного и смешанного обучения позволяют фиксировать и анализировать все акты (действия) студента и преподавателя, что предопределяет возможность контроля над деятельностью участников образовательного процесса.

При смешанной форме процесс обучения разделен на 3 этапа:

1. Вводная лекция (консультация), на которой преподаватель разъясняет цели и задачи курса, план его прохождения, выделяет ключевые моменты, требующие особого внимания, и отвечает на возникшие в процессе общения вопросы.

2. Работа в режиме дистанционного обучения.

3. Прохождение итоговой аттестации в форме экзамена или зачета, предусмотренного учебной программой.

Опираясь на наработанный опыт оценки труда преподавателей, работающих по традиционной технологии, примем, что наиболее логичным инвариантом должен быть суммарный объем часов, определенных для прохождения данного курса. Здесь следует отметить, что расчет проводится для преподавателей, которые не являются разработчиками курса, то есть их трудозатраты по подготовке учебно-методических комплексов, включающих конспекты лекций, тесты, рабочие программы, методические рекомендации по изучению курса, комплекты вопросов и заданий и др., не учитываются.

Общее время, затраченное преподавателем на обучение по данному курсу с использованием традиционной технологии, может быть определено выражением:

$$L = X_1 + X_2 + (K * K_1 + A + \Xi) * N,$$

где  $K_1$ ,  $T$ ,  $\Xi$  – затраты времени (в норма-часах) на проверку одной контрольной работы, текущей аттестации и экзамена (зачета) соответственно,  $N$  – число студентов, записавшихся на курс;

#### РОЗДІЛ 4 РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ТА ЛОГІСТИКИ В РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Григор'єва В. А., к.п.н., доцент Інститут професійно-технічної освіти АПН України <b>ВЗАЄМОДІЯ СУБ'ЄКТІВ УПРАВЛІННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ</b> <b>ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СУБЪЕКТОВ УПРАВЛЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ</b>	276
Прохорова В.В. к.е.н., доцент, Божанова О.В. УкрДАЗТ (м. Харків), Україна <b>УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ</b> <b>УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ</b>	288
Растворцева С.Н., к.е.н., доцент Павлов К.В., д.э.н., профессор Белгородский государственный университет, Российская Федерация <b>ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКТОР В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ</b>	294
Богма О.С., к.е.н., Запорізький національний університет Україна <b>АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ</b> <b>АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА</b>	299
DR BRYGIDA BEATA CUPIAŁ Uniwersytet Zielonogórski Польща <b>ZARZĄDZANIE W OBSZARZE GOSPODARKI ODPADAMI KOMUNALNYMI W JEDNOSTKACH SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO WOJEWÓDZTWA LUBUSKIEGO</b> <b>УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОММУНАЛЬНЫХ ОТХОДОВ МЕСТНЫМИ ОРГАНАМИ ВЛАСТИ ВОЕВОДСТВА ЛЮБУСКОГО</b>	315
Савчук Л.М., к.е.н., професор Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент Савчук Р.В., Національна металургійна академія України <b>АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ</b> <b>АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ</b>	327
Савчук Л.М., к.е.н., професор, Національна металургійна академія України, Аберніхіна І.Г., к.е.н., Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України Савчук Р. В., Національна металургійна академія України <b>АУДИТ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ</b> <b>АУДИТ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА</b>	337
Гуля В.О., к.е.н., професор, Харакоз Л.В. Дніпропетровський національний університет імені Олеса Гончара Україна <b>ФУНКЦІЇ ЛОГІСТИЧНОГО АНАЛІЗУ, АУДИТУ І КОНТРОЛІНГА</b> <b>ФУНКЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, АУДИТА И КОНТРОЛИНГА</b>	350
Санін А.Ф., д.т.н., професор Півоварова О.Б. Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара Україна <b>ВПЛИВ ЛОГІСТИЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ЯКІСТЬ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ</b> <b>ВЛИЯНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ НА КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ</b>	355

РОЗДІЛ 5

КАДРОВИЙ І ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ: ЗНАЧЕННЯ, УПРАВЛІННЯ, ПІДГОТОВКА

Бабич Д. В., д.е.н., професор Шишова І.В. Європейський університет Україна	<b>РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</b>	361
Житкевич Г.Я. к.э.н., доцент, Короб А.Н. Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Республика Беларусь	<b>УЧЕТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ОБЪЕКТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ</b>	364
Ковальчук А.К., Савчук Л.Н., к.э.н., профессор Национальная металлургическая академия Украины	<b>СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА</b>	370
Лисенко Т.І. к.т.н., доцент, Аніщенко Л.О. Національна металургійна академія України	<b>КВАЛІФІКОВАНИЙ ТА ДОСВІДЧЕНИЙ ПЕРСОНАЛ – ОДИН ІЗ ГОЛОВНИХ ФАКТОРІВ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРИЗОВОГО ПІДПРИЄМСТВА КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ И ОПЫТНЫЙ ПЕРСОНАЛ – ОДНИ ИЗ ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</b>	376
Фонарева Т. А. Национальная металлургическая академия Украины Санін А.Ф., д.т.н., профессор Днепропетровский национальный университет Украина	<b>ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ – ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ</b>	380
Ареф'єва О. В., д.е.н., професор, Литовченко О.Ю. Європейський університет Україна	<b>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОБОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ</b>	385
Петренко Л.М., к.п.н., старший науковий співробітник лабораторії управління професійно-технічною освітою Інститут професійно-технічної освіти АПН України	<b>ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНИМИ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ – ІМПЕРАТИВ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ</b>	390
Новікова Л.М., к.п.н., Західнодонбаський інститут економіки і управління Україна	<b>ВНЗ – ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ДЛЯ РЕГІОНУ</b>	407
Житник Н.В. к.п.н., ректор Західнодонбаського інституту економіки і управління Україна	<b>МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ В РЕГІОНАЛЬНОМУ ВНЗ</b>	414
Журавлев С.Д., к.т.н., доцент Філіал ГОУ ВПО «Орловская региональная академия государственной службы» в г.Туле Российская Федерация	<b>ИННОВАЦИИ В ТРУДЕ СОВРЕМЕННОГО ПЕДАГОГА</b>	425

Использование технологии обучения с помощью образовательного портала характеризуется отсутствием прямой связи «преподаватель-студент», которая заменяется обращением студента к ресурсу портала (УМК). Обратные связи реализуются методом автоматизированного тестирования, т.е. тоже без человеческого общения. И лишь перекрестные в формате форумов могут содержать в себе элементы связи студентов друг с другом и преподавателем. Опыт показывает, однако, что для комфортного и всестороннего обучения такого набора часто недостаточно.

в) смешанное обучение с использованием видеосвязи

Распространение, высокая скорость передачи информации по сети Интернет, разработка качественного программного обеспечения создали условия для использования видеосвязи.

Опыт использования видеолекции в качестве дистанционной составляющей смешанного обучения показал (кроме очевидной избыточности каналов связи и аппаратных средств) следующие достоинства технологии:

- возможность интерактивности (при размещении вебкамер и микрофонов у студентов);
- коллективное прослушивание лекции группой студентов;
- возможность коллективного обсуждения материала;
- сравнительная простота эксплуатации программно-аппаратных средств.

В качестве недостатков можно отметить:

- преподаватели, хорошо владеющие материалом и аудиторией при традиционном обучении, теряются и плохо преподают перед вебкамерой;
- при малом разрешении вебкамер плохо передаются графические изображения, а при большом – требуется большая скорость передачи данных, связь оказывается дорогой;
- видеолекция существенно проигрывает обычной лекции из-за отсутствия контакта преподавателя с аудиторией, студенты быстро устают и теряют интерес;
- для организации и обслуживания конечных терминалов (в месте расположения преподавателя и особенно в месте расположения студентов) требуются операторы;
- оборудование для прослушивания видеолекции достаточно дорогое и габаритное (проектор, вебкамеры, аудиосистема, микрофоны, экран).

Данная технология имеет широкое распространение и применяется в различных модификациях: с прямой, но без обратной связи, т.е. только видеолекция преподавателя в режиме on-line; с прямой и обратной связью (аудио- или видео-аудио), т.е. видеолекция преподавателя в режиме on-line с ответом на вопросы; с прямой, обратной и перекрестными связями, т.е. семинар или конференция в режиме on-line. Существует также вариант передачи записанной видеолекции по сети, но он не представляется целесообразным, экономически не выгоден и легко заменяется более простыми способами без использования сети.

В целом, применение видеолекции, как представляется авторам, недостаточно эффективно по критериям насыщенности информацией, изучению материала со скоростью, некомфортной для слушателей, сложности использования качественной графической и мультимедийной информации. Существенным достоинством применения видеосвязи является лишь «эффект очного присутствия» преподавателя.

Учитывая некоторую «ущербность» дистанционной формы по сравнению с традиционным преподаванием в плане общения с преподавателем, авторы предложили резко повысить качество преподавания за счет проведения не обычных занятий в форме лекций, а обучающего сеанса, причем с работой не одного, а трех субъектов: двух педагогов и оператора [4]. Один из педагогов – основной, ведущий сеанс, другой – педагог-ассистент. Оператор обеспечивает проведение обучающего сеанса с презентацией в месте расположения группы слушателей. Сценарий обучающего сеанса заранее разработан и учитывает активное образовательное действие, включающее: лекцию основного педагога; текущие пояснения, акцентирование внимания аудитории на отдельных моментах лекции, приведение примеров и некоторую «полемику» с основным педагогом, проводимые ассистирующим педагогом; синхронизированный показ слайдов презентации в месте расположения слушателей, выполняемый оператором.

Студенты в месте своего расположения видят и слышат сразу двух педагогов. Важным и существенным моментом в данном обучающем сеансе является то, что в нужный момент, определяемый основным педагогом, оператор, находящийся в месте размещения слушателей, разворачивает на экране тот слайд заранее присланной и размещенной на компьютере презентации, который назвал ему ведущий преподаватель. После синхронного аудиокomentarия этого слайда, уяснения его студентами, оператор вновь разворачивает на экране изображения работающих в творческой



Дистанционные технологии включают в себя: применение электронной почты или интернет-пейджера для непосредственной связи студентов с преподавателем (в режиме «вопрос-ответ», для передачи файлов), индивидуальную работу обучающихся посредством персонифицированного обращения к соответствующим разделам образовательного портала и использование видеосвязи.

Опыт применения этих технологий позволил выявить следующие достоинства и недостатки технологий:

*а) электронная почта и интернет-пейджер*

К положительным сторонам применения этих инструментов следует отнести простоту применения, интерактивность, отсутствие необходимости разработки или использования специального программного обеспечения кроме собственно почтовых и пейджерных универсальных бесплатных программ.

В качестве недостатков можно отметить:

- необходимость пользования персональным компьютером с индивидуальным доступом к сети Интернет;
- нерегламентированный режим работы преподавателя, вызывающий проблемы с планированием и учетом «нагрузки»;
- требование к студентам и преподавателям хорошего владения техникой набора текстов;
- необходимость использования отлаженных и апробированных электронных учебно-методических комплексов (УМК) как основы обучения, передаваемой служащим в виде файлов по сети или на носителях при очном контакте.

Следует подчеркнуть, что использование электронной почты и интернет-пейджеров позволяет в различных вариантах их применения достичь хороших результатов обучения при условии довольно свободного владения преподавателем и служащими информационными технологиями как в плане работы с файлами данных, так и в плане коммуникативных операций (статус «уверенный пользователь»).

Технологии смешанного обучения с использованием электронной почты и интернет-пейджеров, благодаря постепенности, разнообразного инструментария, индивидуализации, «окрашивания» тех или иных моментов приема новых данных и заинтересованности студентов, дает глубокие новые знания, встраиваемые в систему знаний обучаемых, которые впоследствии не утрачиваются с течением времени, но дают толчок к новым знаниям. Именно это последнее, а не собственно временные неизбежно устаревающие новые данные, является главным результатом обучения в современных быстроменяющихся условиях.

*б) обучение с использованием образовательного портала*

Данная технология предполагает размещение в образовательном портале УМК, персонифицированный доступ к ресурсам портала, навигатор для каждого обучаемого или группы обучаемых, осуществляющий автоматизированное программирование порядка изучения курса студентами с указанием, что и когда они должны изучить, на какие вопросы ответить, какие тесты пройти, в каких семинарах (в формате форумов и чатов) участвовать.

Опыт применения такого инструментария выявил следующие положительные стороны: высокую технологичность, значительную экономическую эффективность, возможность использования высококачественных УМК от ведущих и авторитетных ученых-педагогов, возможность построения индивидуальной «траектории» для данного слушателя.

В качестве недостатков можно отметить следующее:

- требование организованности, дисциплины и информационной культуры от студентов;
- малая степень интерактивности, наблюдаемая, в основном, в формате форумов, в котором неактивные студенты могут «отмолчаться»;
- отсутствие личного контакта обучаемого с преподавателем;
- необходимость достаточно сложного администрирования портала, актуализации его страниц;
- требования хорошего знания и владения информационными технологиями от разработчиков навигатора, выстраивающего индивидуальную траекторию изучения студентом данной программы;
- необходимость установки и эксплуатации высокопроизводительного сервера, осуществляющего хостинг портала, защиту от вирусных и прочих атак;
- необходимость специального программного обеспечения.

Несмотря на недостатки, высокая технологичность и эффективность обуславливают тот факт, что данная технология находит всё более широкое применение в мире.

В сучасних умовах підвищення ефективності національної економіки - одне з пріоритетних завдань, яке може бути розв'язане завдяки сприянню соціально-економічному розвитку країни з урахуванням регіональних особливостей.

У світлі сучасних системних уявлень стає очевидним, що економіка регіону – це відносно самостійна підсистема в територіальній суспільній системі. Саме тому в дослідженнях питання про соціально-економічний розвиток регіонів повинно ставитись таким чином, щоб забезпечити відновлення соціальної, культурної, економічно конкурентної територіальної системи із збереженням її самоідентифікації на якісному рівні. Особливої актуальності ця теза набуває за умов фінансово-економічної кризи, яка супроводжується дефіцитом фінансових, інвестиційних, сировинних та інших ресурсів.

Кризові явища в економіці країни актуалізують проблеми використання соціального та економічного потенціалу країни в цілому та її складових на рівні регіонів.

Успішне функціонування регіонів у складному, динамічному і невизначеному середовищі вимагає від них мобілізації зусиль з адаптації, гнучкості системи управління, соціальної та виробничої системи, повного і комплексного використання власного стратегічного потенціалу і вміння протистояти несприятливому середовищу.

Певного значення, з точки зору соціального розвитку, набувають питання культурної політики держави, крос-культурних проблем в міжнародному бізнесі, соціальної інноваційної політики, демографічних перспектив.

На фоні мінливого характеру соціально-економічного розвитку регіонів України все більшої актуальності набувають питання пошуку і використання сучасного наукового інструментарію, здатного розглядати поелементно відповідний економічний простір.

Стан та перспективи соціально-економічного розвитку регіонів безпосередньо залежать від грамотно розробленої регіональної політики, концепцій стратегічного розвитку, формування інвестиційно-інноваційної політики, а в умовах глобалізації - ще й міжрегіональних та міжнародних соціально-економічних відносин.

В сучасних умовах господарювання все більшої актуальності набувають проблеми виявлення факторів конкурентного середовища регіонів, розробки організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності регіональних господарських систем, вибору методів та підходів до кількісної оцінки конкурентоспроможності регіонів, пошуку напрямків підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств.

Розв'язання проблем інвестиційної привабливості та інноваційного потенціалу регіонів є актуальними для будь-якої країни. Позитивний результат певною мірою залежить від забезпечення нормативно-правовою базою, методичним супроводженням, наявністю джерел фінансування.

Не абияку роль в соціально-економічному розвитку регіонів відіграє управління економічним потенціалом, логістика, кадровий та трудовий потенціал.

На фоні достатньо широко висвітлених науковцями праць стосовно соціально-економічного розвитку регіонів питання розвитку міжрегіональних відносин між країнами, підвищення соціальних стандартів, конкурентоспроможності регіонів, розробки стратегій міжрегіонального, інвестиційного та інноваційного розвитку територій, впливу підготовки кадрів вимагають уточнення та розвитку.

Необхідність теоретичного обґрунтування, методичного забезпечення та розробки практичних рекомендацій щодо оцінювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів зумовила актуальність, мету та завдання дослідження.

Об'єктом дослідження є процес соціально-економічного розвитку регіонів.

Теоретичною та методологічною основою проведених досліджень стали наукові концепції і теоретичні розробки провідних вітчизняних і закордонних вчених у сфері соціально-економічного розвитку регіонів.

У процесі дослідження використано такі загальнонаукові методи: структурного аналізу – при побудові структури монографії, логічного аналізу – для уточнення понятійного апарату категорій; статистичного аналізу – для вивчення та групування даних і обґрунтування методичних підходів до оцінки стану та перспектив розвитку регіонів. Як спеціальні методи дослідження використано метод аналізу ієрархій – для визначення основних факторів впливу на соціально-демографічні, соціально-економічні, інвестиційно-інноваційні, конкурентні перспективи розвитку регіонів.

Інформаційну базу дослідження склали нормативно-законодавчі акти України, Російської Федерації, Республіки Білорусь, Польщі, Естонії; праці провідних вітчизняних та зарубіжних вчених з питань соціально-економічного розвитку регіонів, матеріали Міжнародних та Всеукраїнських наукових конференцій, офіційні статистичні матеріали комітетів статистики України, Російської Федерації, Республіки Білорусь, Польщі, Естонії; звітно-статистичні дані підприємств.

Метою монографії є узагальнення та розробка теоретичних і методичних основ, а також розроблення практичних рекомендацій щодо оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіонів.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення наступних завдань:

- розглянути соціальні аспекти регіонального розвитку, а саме питання культурної політики держави, крос-культурних проблем в міжнародному бізнесі, соціальної інноваційної політики, демографічних перспектив;
- визначити тенденції міжрегіонального розвитку та стратегії економічного розвитку регіонів України, Польщі, Республіки Білорусь, Російської Федерації, Естонії;
- розглянути економічні аспекти підвищення конкурентоспроможності регіонів України, Польщі, Республіки Білорусь, Російської Федерації та обґрунтувати перспективи їх інноваційного розвитку;
- визначити роль управління та логістики в соціально-економічному розвитку регіонів країн;
- обґрунтувати значення та роль підготовки кадрів для регіонального розвитку.

Повною мірою усвідомлюючи, що далеко не всі аспекти досліджуваної теми отримали в монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії. Автори сподіваються, що робота внесе певний внесок у розвиток теорії і практики проблем оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіонів, буде корисною науковим співробітникам, аспірантам, викладачам та студентам економічних спеціальностей.

Автори висловлюють глибоку вдячність рецензентам: доктору економічних наук, професору, академіку Академії економічних наук України Яцкову Василю Семеновичу; доктору економічних наук, професору, завідувачій кафедри менеджменту організацій Національного гірничого університету Паршиній Олені Анатоліївні; доктору економічних наук, професору, завідувачій кафедри маркетингу та менеджменту Дніпропетровського національного університету Хамініч Світлані Юріївні за висловлені зауваження, наукові рекомендації, конструктивні пропозиції стосовно подачі матеріалу.

- формирование преподавателем прицельной для данного объекта виртуальной информации и программы индивидуального обучения;
- собственно обучение;
- восстановление устойчивости системы знания студента на новом уровне;
- контроль нового уровня знаний.

Современная тенденция обучения включает масштабное применение информационных технологий. И в этом случае преподаватель должен предстать как уверенный пользователь ПК и сетевыми технологиями.

Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) предоставляют возможность обеспечения индивидуальной работы со студентом, выработки и реализации индивидуальной рациональной стратегии и тактики обучения (траектории), минимально травмирующей психику студента в процессе выведения системы его знания в неустойчивое состояние и последующего возврата в устойчивое на качественно новом уровне.

Автор применял описанные операции в различных модификациях. Наилучшим методом выявления исходных знаний, прицельного сообщения данных и восстановления устойчивости новой системы знания, по мнению автора, является индивидуальная работа преподавателя с технологическими группами, включающими гармонизирующего совместный процесс обучения преподавателя и двух студентов:

- сильного в теоретическом плане и сильного в информационном плане студентов – для освоения обычных дисциплин;
- близких по показателям индикативного тестирования студентов, как минимум один из которых имеет хорошую информационную культуру;
- близких по стимулам (целям), выявленным индикативным тестированием студентов, как минимум один из которых имеет хорошую информационную культуру;
- обучающегося в магистратуре и бакалавриате.

К положительным сторонам использования такого обучения можно отнести: быстрое усвоение материала, приобретение навыков совместной работы, подтягивание более слабого в навыках работы с ИКТ студента до уровня более сильного, существенное продвижение самого преподавателя по направлению широкого использования информационных технологий как в педагогическом поиске, так и в повышении эффективности образовательного процесса, дальнейшее сотрудничество студентов, заинтересованность студентов в технологиях обучения и его результатах. Разумеется, в таком обучении учитель предстает в роли воспитателя и менеджера.

Преподавание и обучение на базе современных ИКТ предполагают эффективное и качественное обучение с индивидуализацией процессов, при этом на новый уровень ставится самообучение с темпом, комфортным для обучаемого. Это продиктовано не столько модой на соответствующие технологии, сколько требованиями эффективности.

Индивидуализация обучения обеспечивается, прежде всего, применением каналов связи «преподаватель-обучаемый» на основе электронной почты и интернет-пейджеров, а также за счет организации возможности персонифицированного обращения обучаемого к ресурсу образовательного портала с индивидуальным навигатором, организующим и координирующим индивидуальную траекторию обучения студента в зависимости от многих факторов, выявляемых специальными тестами (индикативными) и определяемых целями обучения и программой корпоративного обучения.

Важным является вопрос организации условий, обеспечивающих рационально координирующую со стороны преподавателя деятельность и повышение эффективности последующего самостоятельного обучения студентов в течение сессий обучения и далеко за временными пределами такого обучения.

Внедрение в образовательный процесс инновационных методов обучения, основанных на смешанных (Blended Education, Blended Learning) технологиях, включающих традиционную и дистанционную формы преподавания принципиально меняет систему обучения [3].

Посредством дистанционной формы преподаватели могут проводить обзорные лекции или осуществляют ознакомление студентов с основным материалом программы обучения, а посредством традиционной технологии – семинары и контроль знаний (в форме зачетов, экзаменов).

Смешанное обучение создает условия для повышения эффективности и качества образовательного процесса, прививает обучающимся навыки самостоятельной работы и в то же время позволяет не отказываться от живого общения с преподавателем, что психологически важно.

**ПЕРЕДУМОВИ ВИБОРУ НАПРЯМКУ СОЦІОКУЛЬТУРНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Рассматриваются вопросы, связанные с выбором направления развития культурной и социальной политики региона. Обсуждаются различные подходы к решению этого вопроса в странах Европы. Акцентируется внимание на развитие культурного туризма и связанные с этим вопросы чистоты наших городов и поселков. Указывается на необходимость развития просветительской деятельности через СМИ и воспитательной работы в учебных заведениях. Вопросы культурного туризма рассматриваются не только как источник пополнения бюджета, но и как стимулятор порядка в наших городах, повышения экологической культуры и развития самоидентичности.

Роль культуры та культурної політики у суспільстві сьогодні є предметом дискусій в Україні, одним з найважливіших питань на сучасному етапі розвитку країни. Складна структура й розмаїття будь-якого сучасного європейського суспільства означає, що в культурі, як і в інших галузях діяльності, влада вже не може «командувати», а змушена працювати у партнерстві з державними установами, приватними компаніями та громадськими організаціями, розробляючи політику та втілюючи її в життя. Передумовами розробки соціокультурного розвитку регіону є власне окреслення параметрів у сфері культури.

У сучасному світі, де все так стрімко змінюється, вдалі на сьогодні рішення завтра можуть виявитися непридатними. Отже, культура не може бути статичною, це однаковою мірою процес і продукт - вона є динамічною, винахідливою та вигадливою за означенням [1]. Поєднуючи традиції і сучасні творчі пошуки, культура розповідає нам не тільки про те, звідки ми прийшли, а й про те, хто ми є і куди йдемо. Ключовим чинником стабільних успіхів є якість процесів прийняття рішень - правильно сформульовані запитання є передумовою винайдення розумних відповідей [2].

Весь оточуючий нас світ – це світ культури. Характерною ознакою культури є її різнобічний характер, неодмінне проникнення у всі сфери життя суспільства та особистості. Культура – це багатогранне й складне суспільне явище, що історично розвивається. Воно визначає рівень розвитку суспільства, творчих сил і здібностей людини, що виражаються в типах і формах організації життя й діяльності, а також створюваних нами матеріальних та духовних цінностей. Раймонд Вільямс назвав культуру «одним з кількох найскладніших слів англійської мови» [2]. Культура – це норма поведінки, життєві цінності та артефакти (матеріальні витвори). Норми поведінки відображаються у понятті «моральність». Вони показують як люди можуть повести себе в різних ситуаціях. Ні в якій культурі немає набору правил, що описують ці норми. Жорсткість таких правил залежить від важливості кожної норми поведінки.

Культура не може бути статичною, це однаковою мірою процес і продукт - вона є динамічною, винахідливою та вигадливою за означенням. Поєднуючи традиції і сучасні творчі пошуки, культура розповідає нам не тільки про те, звідки ми прийшли, але й про те, хто ми є та куди йдемо. Ключовим чинником стабільних успіхів є якість процесів прийняття рішень - правильно сформульовані запитання є передумовою винайдення правильних відповідей.

В окремих країнах слово «культура» є ледь не синонімом мистецтва, а культурна політика там орієнтована переважно на образотворче та виконавське мистецтво, літературу, фестивалі тощо. Тамтешні відділи культури зосереджують свою увагу зазвичай на інфраструктурі, зокрема театрах, галереях, музеях, пам'ятках культури та на підтримці відомих митців і творчих колективів [3]. Поряд з цим, вони дуже по-різному ставляться до новіших форм - кіно, рок-музики, мистецтва цифрових технологій, коміксів.

З іншого боку спектр культури розглядається як усе те, що робиться за власним бажанням, як характерний спосіб життя, завдяки якому німецьке місто відрізняється від французького, а шведська громада – від іспанської. Згідно з таким підходом, мистецтво є лише одним з багатьох виявів унікальної культурної ідентичності певної місцевості та її населення, а культурна політика може бути спрямована на широке коло речей – від народних танців до місцевих кулінарних традицій, від оформлення вулиць до моди [3]. Звичайно, що країни з вузьким баченням культури як

Виртуальна інформація може стати реальною інформацією при сродственності приемника данных и источника данных, а также канала связи, настроенного на них. Данные превращаются в информацию только при наличии всех атрибутов приемо-передачи: передатчика данных, канала связи, приемника, работающих в одной кодировке, – а также, что очень важно, в случае активации процесса отражения в объекте. Таким образом, отметим, что информация как таковая возникает у студента только при приеме передаваемых данных и только в том случае, если он в ней заинтересован. Это означает, что полученная студентом информация может приводить к приращению знаний, а может и не приводить. В последнем случае информация может быть просто положена в оперативную память и впоследствии утрачена, что заложено в функционал мозга и предохраняет его от перегрузки.

Для приращения же знаний необходимо особое воздействие преподавателя на систему знаний ученика. И здесь преподаватель вынужден, как это ни парадоксально, выступить в роли де-структора системы знаний студента.

При профессионально подаваемой виртуальной информации, вызывающей активное отражение в мозгу студента и, таким образом, превращающей виртуальную информацию в реальную, в сознании обучаемого происходит качественное изменение: происходит временная потеря устойчивости, возникает противоречивость, хаос. Необходимость такого хаоса объективна: вывести систему знаний объекта на новый устойчивый эмерджентный уровень без прохождения этой стадии невозможно. Следующая задача обучения – восстановление устойчивости системы знания студента на новом уровне со встроенными данными, то есть с усвоенной информацией. На этой стадии существует проблема восстановления устойчивости системы знания обучаемого, и в этом процессе преподаватель выступает как креативный конструктор системы знания.

Восстановление устойчивости, обеспечение непротиворечивости системы знания студента возможно, если «подача» данных, приводящих к временному хаосу в его системе знаний, осуществляется щадяще и прицельно, а также опирается на имеющиеся надежные, неисчезаемые, индивидуальные «реперные» точки предыдущего знания. Чем больше таких точек, тем проще восстановление, хотя в любом случае – это отдельная творческая работа педагога. Если таких точек нет, то восстановление устойчивости практически невозможно.

У каждого студента точки разные, вот почему эффективное обучение должно быть индивидуальным. Однако возможно дифференцирование студентов по группам с близким набором «реперных» точек. Учет индивидуальных «реперных» точек позволяет преподавателю восстановить устойчивость новой системы знания студента без серьезных «транзакционных» издержек. Для этого, как следует из сказанного, преподаватель должен иметь представление об исходном состоянии системы знания студента, о проработанных и задействованных точках, на которых будет строиться область приращения знаний.

Понятно, что индивидуальная работа преподавателя целесообразна, но практически не применяется в настоящее время, когда обучение повсеместно стало фактически самостоятельным. В порядке вещей ситуации, когда студент оказывается один на один с огромным потоком плохо структурированных, часто противоречивых данных из Интернета, материала плохих учебников, а также с необходимостью преодолевать образующийся информационный хаос и самостоятельно восстанавливать устойчивость своей системы знания.

В этом случае возможны два исхода с различными временными, интеллектуальными и психическими издержками. Один из них (редкий случай) заключается в том, что последующая работа мозга обучаемого с течением времени приводит к самовыкристаллизовыванию новой упорядоченности знаний из хаоса: мозг находит «реперные» точки и способ, как привязать к ним новые данные, и осуществляет «приращение» знаний. Такой вариант развития событий очень сложен для студента, эмоционально перегружен, однако достаточно благоприятен по результату. Он характерен для студентов с высокой способностью к активному отражению информации, которые сильно заинтересованы в «приращении» знаний и мозг которых способен к сложной поисковой и созидательной работе. Для большинства же учащихся исход совсем не такой: образующийся хаос силами своего мозга не приводится в упорядоченность, не происходит приращение знаний студента, а часто даже разрушается ранее имеющаяся система знаний.

Итак, для обеспечения качественного обучения в современном вузе необходимо сочетание следующих разнообразных педагогических приемов:

- изучение способности обучаемых к активному отражению;
- определение «реперных» точек знания по изучаемой дисциплине;

мистецтва можуть так само дуже високо оцінювати свій особливий спосіб життя, не розглядаючи його відокремленим від культури і не вважаючи питанням культурної політики. Значною мірою цю дилему віддзеркалює галузь теле- і радіомовлення. Її можна розглядати, з одного боку, як основу підтримки мистецтва, оскільки радіо і телебачення є самодостатнім засобом художнього вираження, та засобом доступу до інших видів мистецтва, скажімо, класичної музики чи балету. З іншого боку, телебачення і радіо за їхнім змістом і місцем у житті суспільства можна вважати рушійною силою культури та способу життя нації. Таку точку зору відображено у культурній політиці Франції, Ізраїлю та інших країн, де законодавчо запроваджено обмеження на іноземну, зокрема американську продукцію [4].

Насправді, залежно від країни повноваження відділів культури можуть поширюватися на якусь окрему або на всі разом такі галузі, як образотворче і виконавське мистецтво, архітектура, музеї і бібліотеки, спорт, фестивалі та кіно, засоби масової інформації, освіта для дорослих, культурна діяльність на громадських чи добровільних засадах, парки та сади, традиційна культура та культура етнічних меншин, мистецтво цифрових технологій, мода та комерційний дизайн, охорона архітектурних і природних пам'яток, культурний туризм, тощо. Тлумачення культури – широке чи вузьке – власне формує культурну політику. За якнайкращого визначення роботи культурного сектору неминучим є наступне виділення пріоритетів, оскільки різні види діяльності вимагають різних підходів. Натомість, визнаючи, що культура є повсякденним самовираженням, культурна політика мала б залучати громадян до теоретичного обговорення природи й цінності культурного самоусвідомлення.

Концепція культури як самодостатньої цінності, безпосередньо пов'язана з якістю життя. Активне мистецьке середовище, приваблива архітектура, доступність публічних музеїв і бібліотек, високий показник участі населення у спортивних заходах і активному відпочинку – такі фактори визначають загальну якість життя. У країнах Північної Європи, де така практика є свідченням турботи про якість громадської сфери в цілому, при забудові приміських зон чи розбудові міст забезпечується водночас наявність відповідної інфраструктури [5].

На важливість культури для соціально-економічної життєздатності країни та сталого розвитку регіону вказувалося в програмних публікаціях ЮНЕСКО та Ради Європи. Це сприяло появі концепції культури як інструменту розвитку. У найпростішій формі йдеться про використання засобів культури для досягнення цілей в інших, не пов'язаних з культурою галузях. Наприклад, використання театральних вистав та майстер-класів для пропаганди здорового способу життя.

Якщо дивитись глибше, то будь-яка культурна діяльність справляє відчутний соціально-економічний вплив на розвиток регіону, а державне фінансування культури взаємовигідне як для самої культури, так і для розвитку. Ця концепція відводить культурі центральне місце у державній політиці щодо таких ключових питань, як формування громадянського суспільства, досягнення соціальної злагоди, творчий розвиток людини тощо.

З погляду на культуру як самодостатню цінність пов'язане переконання, що мистецтво – це природне суспільне добро, як і сама природа. Таку думку традиційно висловлювали багато працівників культури – митці, актори, музиканти, адміністратори та ін. При цьому постають такі фундаментальні питання як зберегти й примножити це добро, як привчити більше людей його цінувати. Обговорюючи мистецтво, діячі культури вдаються до термінології, що з успіхом могла би бути використана в дискусіях про навколишнє середовище, чи національні парки.

Але якщо природу вважають суспільним добром через її нерукотворність, то про мистецтво, безперечно, такого сказати не можна. Правильніше розглядати мистецтво як одну з систем, створених людьми для виконання певних функцій, як скажімо, наука чи освіта. Мистецтву так само притаманна внутрішня цінність, що розкривається лише через здатність мистецтва допомагати нам робити певні речі.

Чудові наукові винаходи можуть бути використані зі злочинною метою, а чудове мистецтво, в свою чергу – для пропаганди антидемократичних цінностей. Митці, особливо ті, хто отримує чи домагається державного фінансування чи допомоги, більше не можуть претендувати на імунітет від публічного дослідження, а мають бути готовими пояснити й відстояти свою творчість у загальному контексті демократичного процесу формування політики. Визначаючи культуру інструментом розвитку, слід приймати і принцип використання її залежно від обставин. Тому тут не прийнятні прості, загальні рішення, що можуть одних захищати, а інших утискати. Час загального державного забезпечення минув чи майже минув і тепер в Європі діють змішані форми господарювання з численними місцевими відмінностями. В окремих країнах вважають, що держава передусім, має підтримувати лише так звані «ринково неефективні» галузі. Держава може вважати за

11. Кириллина Ю. Качество образования как комплексная проблема // Высшее образование в России. – 2006. - № 10. – С.45 – 47.

12. Корнеева Л., Сіницький М. Якість освітніх послуг з позицій міжнародних стандартів серії ISO 9000-2000 // Освіта і управління. – 2006. – Т.9. - №1. – С. 87-90

13. Кучинова Н.Н. О психологическом сопровождении профессиональной подготовки будущих экономистов // Проблемы реализации научно-творческого потенциала молодежи: поиски, перспективы: Сборник Материалов XII научно-практической конференции студентов та молодых ученых. – Павлоград: ЗПЕУ, 2010. – С.

14. Лагутін В. Регіоналізація вищої освіти в Україні: проблеми і суперечності // Вища школа. - 2001. - №1. - С.18-25.

15. Лукашенко М. Маркетинг и PR в учебном заведении // Высшее образование в России. - 2002. - №4. - С.32-40.

16. Наказ МОН України «Про затвердження Плану дій щодо забезпечення якості вищої освіти України та її інтеграції в європейське і світове освітнє співтовариство на період до 2010 р.»

17. Основи психології: Підручник / За заг. ред. О.В. Киричука, В.А. Романиця. – К.: Либідь, 1995.–632 с.

18. Петров А. Сухов С. Стратегическое управление конкурентоспособностью вуза // Высшее образование в России, 2007. - № 2. – С. 9-15.

19. Скоропад І.С. Виявлення мотивації навчання студента – складова діагностики його знань // Ефективність і нові форми діагностики рівня підготовки фахівців у ВНЗ: Матеріали наук.-метод. конф. – Львів: Вид-во Львів. комерц. акад., 2004. – С. 99-103.

20. Статистичні дані МОН України «Показники розвитку вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації за результатами діяльності у 2008 році. – К.: МОН України, 2009.

21. Тимошенко І., Соснин А. Мотивация личности и человеческих ресурсов. – К.; Евр. Университет. – 2004. – 576 с.

22. Фатхутдинов Р. Управление конкурентоспособностью вуза // Высшее образование в России, 2006. - № 9. – С. 37-39.

23. Федько А., Федько Ю. Якість освіти як об'єкт управління // Освіта і управління. – 2006. – Т.9. - №1. – С.84-87.

24. Шкарин В., Буланов Г. Внутривузовское управление качеством обучения // Высшее образование в России. – 2002. - № 5. – С.29-33.

25. Якунин В.А. Педагогическая психология: Учебное пособие. – СПб.: Полиус, 1998. – 639 с.

*Журавлев С.Д., к.т.н., доцент  
Филиал ГОУ ВПО «Орловская региональная академия  
государственной службы» в г.Туле  
Российская Федерация*

## **ИННОВАЦИИ В ТРУДЕ СОВРЕМЕННОГО ПЕДАГОГА**

Знания не передаются. Знания – это то, что данный конкретный человек знает, следовательно, они персонифицированы и увязаны с базами данных, базами эмоций, ощущений, с внутренними процессами. Что же передает педагог ученику? Что мы называем информацией? Автор предлагает свою трактовку функций педагога, имея в виду главное: педагог передает ученику данные, которые при сродственности передатчика (педагога) и приемника (студента) могут приводить к приращению персонифицированных знаний [1].

Технология приращения знаний должна начинаться с подготовительных операций формирования преподавателем некоторых данных из своей системы знаний. По собственному усмотрению преподаватель вычленяет из взаимоувязанной системы знаний данные и характерные связи, которые предполагает передать обучаемому. Определение состава и совокупности данных, вычленение их из единого пространства своих знаний, формирование потока данных, форматирование и кодирование – в этом состоит искусство преподавателя как аналитика.

Проделав аналитическую работу, преподаватель формирует педагогическое воздействие, которое (в потенциале) может вызвать активное отражение в мозгу студента, то есть привести к изменению в системе его знаний. Таким образом, преподаватель формирует виртуальную информацию, которая может превратиться в реальную, если будут выполнены некоторые условия. При формировании виртуальной информации преподаватель, иногда даже не осознавая того, пользуется некоторой моделью системы знаний студента, то есть представлением о его способности к активному отражению. При таком формировании виртуальной информации преподаватель предстает как методист [2]

- проведення заходів психологічної діагностики і консультування з метою надання індивідуальної допомоги студентам в адаптації до навчання в вузі, міжособистісних відносин, саморегуляції, невдач особистісного характеру, стресових станів, підвищення працездатності та ін.

До основних умов успішного психологічного супроводу професійної підготовки студентів можна віднести:

а) усвідомлення і розуміння всіма учасниками навчального процесу ролі і значення психологічної підтримки професійного становлення майбутніх фахівців;

б) організаційне забезпечення роботи психологічної служби (виділення штатних одиниць, приміщення і т.д.);

в) методичне забезпечення роботи тренінгових груп, індивідуального консультування, діагностики і корекції поведінки учасників навчального процесу;

г) здійснення моніторингу професійного і особистісного зростання мабутніх фахівців;

д) проведення психологічних семінарів для науково-педагогічних кадрів з актуальних питань психології вищої школи [13].

На підставі вищевикладеного можна зробити такі висновки:

1. Регіональні вищі навчальні заклади виконують важливу функцію відтворення кадрового потенціалу регіону та організації науково-дослідницької культурно-просвітницької діяльності.

2. Важлива роль в управлінні конкурентоспроможністю навчального закладу належить внутрішній системі якості освіти, яка забезпечує потреби ринку праці і сталий розвиток ВНЗ.

3. Провідними механізмами забезпечення якості освітніх послуг виступають:

- створення умов для формування позитивної мотивації всіх учасників процесу професійної підготовки;

- вдосконалення процесу професійної підготовки через оновлення змісту навчальних програм, впровадження інноваційних методів навчання, посилення практичної спрямованості фахової освіти тощо;

- впровадження ефективної системи педагогічного моніторингу;

- організація співпраці і взаємодії навчальних закладів з підприємствами і організаціями, які є потенційними споживачами освітніх послуг;

- забезпечення психологічного супроводу професійної підготовки студентів з метою підвищення їх працездатності і конкурентоспроможності.

Визначена проблема потребує подальшого дослідження. Розробка мотиваційних технологій, засобів діагностики професійних компетенцій, сертифікації знань студентів, механізмів післявузівського супроводу випускника тощо є актуальними проблемами сучасної вищої школи і мають бути в полі зору дослідників.

#### **Список використаних джерел:**

1. Андреев В.И. Проблемы, базовые понятия и приоритетные стратегии педагогического мониторинга качества образования // Менеджмент качества современного образования. Приложение №4. – персонал, 1999. – С.72-76.

2. Гафорова В. Планирование в системе менеджмент качества вуза // Высшее образование в России. - 2005. - №5. - с.56-59.

3. Ермошенко Б., Порошенко В., Литвинова Т. Система управления качеством // Высшее образование в России. - 2005. - №4.- с.9-14.

4. Житник Н.В. Про конкурентоспроможність регіонального ВНЗ// Соціально-економічні проблеми регіонального розвитку: Збірник наукових праць за матеріалами X Міжнародної конференції 11-12 грудня 2008 р. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2008. – С. 11-16.

5. Житник Н.В. Шляхи формування у студентів позитивної мотивації до навчальної діяльності// Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць. – Т.7, випуск 17. – Миколаїв: ТОВ «ІПОН», 2008. – С. 73-77.

6. Зінковський Ю.Ф. Рейтингова оцінка знань в освіті // Вища освіта України – Додаток 3 (т.3) – 2006. – Тематичний випуск «Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського освітнього простору». – С. 79-84.

7. Зязюн І.А. Сучасний викладач технічного вузу: особливості педагогічної дії // Шлях освіти. – 1998. - № 2. – С. 9-13.

8. Ильин Е.П. Мотивы и мотивация. – СПб.: Питер, 2002. – 512 с.

9. Исаева Т. Преподаватель как субъект качества образования // Высшее образование в России. – 2003. - № 2. – С. 17-23.

10. Калінічева Г.І. Модернізація системи вищої освіти України як засіб регулювання ринку праці та зайнятості / Вища освіта України – Додаток 3 (т.2) – 2006 р. – Тематичний випуск «Вища освіта України у контексті інтеграції до європейського освітнього простору». – С. 139-150

потрібне підтримувати не основні мистецькі форми, хоч сам по собі такий підхід спірний. Скажімо, якщо у Великобританії оперу вважають не основною формою культури, то чи це справедливо для Італії. Отже завданням вибору напрямку культурного розвитку може бути подолання такого дисбалансу, щоб забезпечити певний рівень плюралізму. Такий крок, однак, не повинен бути постійним політичним рішенням, оскільки державне втручання може змінити умови й розвинути самодостатній ринок неосновних продуктів і послуг. Подекуди приватна і державна частки в культурному секторі ґрунтуються на традиційних підходах і цінностях. Одні види культурної діяльності, такі наприклад, як бібліотеки та музеї, відносять до неодмінної сфери бюджетного забезпечення, у той час як інші, скажімо мода чи поп-музика, пов'язують із комерцією.

Слід зауважити, що держава може підтримувати культуру в різний спосіб, не обов'язково шляхом прямого втручання чи бюджетного забезпечення. Для багатьох європейських мистецьких організацій, що отримують бюджетні субсидії, стало звичайною практикою залучати ще й спонсорські кошти, а деякі навчилися взагалі обходитись без бюджетного забезпечення [5]. Відносини з комерційними засновниками, попри поширену думку, не надто відрізняються від відносин із державою. Зрештою, обидва суб'єкти очікують повернення своїх інвестицій, питання тільки у формі цього повернення. Насправді державним установам, розпорядникам бюджетних коштів варто повчитися у бізнес-спонсорів умінню чітко формулювати свої вимоги та вмінню вести переговори.

Виходячи з того, що культурна політика є інструментом сталого розвитку регіону, варто зупинитися на дилемі – «престиж чи інтереси громади». Культуру завжди пов'язували з владою, становищем, авторитетом. Тож цілком природно, що влада використовує культурні ресурси для формування свого позитивного образу у себе в країні та за кордоном. Справді, вже загально визнано, що в умовах глобалізованої економіки культурна спадщина і сучасне мистецтво можуть стати потужним засобом маркетингу територій, сприяючи привабливості туристів, споживачів та інвесторів. Створення розкішного нового театру чи художньої галереї може відбуватися як з їх власне культурної цінності, так і з метою привернути увагу громади. Реалізація таких проектів, розрахована на іноземних відвідувачів, може мимоволі сигналізувати місцевим мешканцям, що їх там не чекають. Хоча значення таких «гранд проектів» не можна переоцінити, існує загроза, що їх можуть реалізувати на національному чи регіональному рівнях за рахунок менш яскравих ініціатив. Одним із наслідків надмірної уваги до престижних культурних інвестицій, що проявилися в багатьох європейських містах, є зростання невдоволення та цинічних настроїв бідніших верств місцевого населення [5].

Насправді, основа культурного розвитку – це щоденне життя на місцевому рівні, непомітна суєта, що захоплює мільйони людей, ведучи їх на концерти, у театр, на вистави або спонукаючи до активного задоволення власних культурних інтересів через навчання та громадську діяльність. У сукупності ці розрізнені, а тому і менш помітні зусилля, дають набагато більше, ніж реалізація одного грандіозного проекту у культурі. Це часто недооцінюють, оскільки йдеться про інтереси місцевої громади, а не іноземних туристів чи гостей. Виважена культурна політика мусить поєднувати ці протилежні підходи, а не підтримувати одних за рахунок інших. Тим не менш, правильним буде твердження, що суспільство процвітатиме, якщо забезпечити реальний місцевий культурний розвиток, навіть на шкоду престижним проектам: стверджувати протилежне – більш сумнівно.

Дилема «престиж чи громада» виходить за межі питання відродження міста чи регіону, пересуваючись у площину основних напрямків культурної політики, оскільки найвиразніше відображає суперечки про «високу» і «масову» культуру.

Обговорюючи окремі концепції соціокультурної політики регіону, варто зупинитись на питанні культурного туризму, що вже довгий час вважається чинником соціально-економічного розвитку Європи. В окремих місцях масового туристичного паломництва, скажімо, Венеції чи озерному краї Англії, влада навіть вимушена більше контролювати і обмежувати потік відвідувачів, а не думати про залучення нових. Більшість країн Центральної та Східної Європи поки що не стикалися з подібною проблемою, хоча стрімкий розвиток туризму в таких містах, як Прага чи Таллін, позначається не тільки на місцевій економіці, але й на культурі та розвитку суспільства.

Культурний туризм – це мистецтво участі в іншій культурі і, безперечно, саме тому переважну більшість туристів приваблює можливість познайомитися з реальним життям у тих місцевостях, куди вони приїждять. «Вони хочуть ходити туди, куди ходять місцеві жителі, харчуватись у тих самих ресторанах, насолоджуватись тим, що є невід'ємною частиною природи, культурно-історичної спадщини та загалом культури цієї місцевості» [4]. А чим ми оригінальні, чим



симпатичні, щоб до нас приїжджали туристи, потягнулися гості? На жаль... Ми звикли до сміття, несанкціонованих звалищ і вже не задумуємось над тим, що все може бути інакше. Розробники культурної політики мають шукати способи, щоб не тільки надавати послуги туристам відповідно до бажаних ними стандартів, але й туристичну інфраструктуру розвивати з урахуванням місцевих інтересів і потреб. Тобто, складовою стратегічних планів місцевого розвитку могли б стати проекти, що підвищують якість життя місцевих жителів і туристів. Так робиться в окремих містах Північної Європи, де поліпшення екологічної ситуації не лише приваблює для туристів, але й вигідне всім. Такі державні заходи, як компанія проти засмічення, встановлення дорожніх знаків, покращення нагляду за громадським порядком, робота громадського транспорту, освітлення вулиць, надійні автостоянки та ін. роблять міста привабливими і для мешканців, і для приїжджаних. Знову виникає дилема: «на кого має бути спрямована культурна політика?» - приїжджаних чи місцевих жителів. Однозначної відповіді дати не можна.

З усього викладеного ясно, що до напрямків культурної політики слід долучити виховну і просвітницьку роботу, організацію публічних лекцій, диспутів та дискусій про навколишнє середовище. На диспути можна запрошувати фахівців із дизайну, працівників будинку природи та аматорів. До такої просвітницької роботи варто залучати теле- і радіомовлення. Починаючи з дитячого садочка, потім школа, вищий навчальний заклад, підприємство тощо, - до свідомості кожної людини необхідно донести природну потребу в чистоті на вулицях і зупинках громадського транспорту, у власних дворах, парках та скверах. Красиво і естетично оформлені прибудинкові території, двори та вулиці повинні подаватися як взірць. Навчати, вчити та пояснювати не просто час від часу, а регулярно, щоб це відклалося у свідомості кожного жителя міста чи села та стала стійкою, адекватною нормою поведінки.

У той час як у взаємодії людини з суспільством допускається особистий вибір, що включає пріоритети створені кожним самим для себе, на взаємодію людини з навколишнім світом покладена колосальна відповідальність [6]. Людина взяла за норму шкодити природі як заради власної вигоди так і від байдужості та екологічної неграмотності. Засмічені побутовими й будівельними відходами парки, сквери, сади та вулиці – це наслідок відсутності інтелектуальної бази, моральної сторони людського буття, а в цілому – недосконалість культури у всіх її проявах.

Культура – це сама сутність людини у всіх проявах, а окремою увагою користується поняття культури, як відношення людини до того, що є навколо нас. Ні для кого не секрет, що людина може як створити, так і знищити. При чому, якщо перше може пройти мимо людей, то друге явно не може бути обділене увагою по причині того, що від нераціональності в поведінці одиниць можуть страждати мільйони.

Не потрібно посилатись на міську владу, погану роботу комунальних служб, відсутність урн тощо. Для подолання екологічної кризи на рівні міста, села та регіону в цілому, перш за все необхідна регулярна просвітницька робота через ЗМІ, а також лекції та дискусії, а в цілому виховна робота у середніх та вищих навчальних закладах [7].

Широка просвітницька робота повинна бути направлена на викорінення споживацького і байдужого ставлення до своєї малої Батьківщини. Кожна дитина і дорослий громадянин повинні проникнутись любов'ю та повагою до своєї землі, своєї держави. Головну роль у глобальному вирішенні проблеми чистоти довкілля відіграє не тільки робота фахівців з охорони навколишнього середовища, але й спеціальна система екологічної просвіти. Вона має універсальний міждисциплінарний характер і перебуває у центрі міжнародного співтовариства. Її стратегічним напрямком є створення такої просвітницької роботи, щоб екологічні питання стояли у центрі всіх навчальних програм, починаючи з дитячих дошкільних установ і закінчуючи вищими навчальними закладами. Її метою є формування екологічної особистості з адекватними екологічними уявленнями, оптимальним ставленням до природи, а також із системою вмінь та навичок взаємодії із природою.

Необхідно повсякчас розробляти і повсюдно запроваджувати психологічні засоби пропаганди переходу до екологічно чистої діяльності на кожному робочому місці та у побуті. Важливу роль у цьому можуть відіграти екологічні та енергетичні менеджери на промислових підприємствах. Шляхом запровадження економічного та енергетичного менеджменту можна досягти більш раціонального споживання енергії та використання природних ресурсів.

Немає необхідності у вкладанні великих коштів, щоб до цього прийти. Слід виховувати у людей відповідальність за долю природи таким чином, щоб кожна людина особисто активно брала участь у боротьбі за чистоту і охайність свого життєвого середовища. Для початку необхідно навчити користуватись пакетами для сміття, відносити їх у спеціально відведені для цього місця, а не покидати їх де попало – на тротуарах, вулицях, у скверах, тощо. Слід прибирати за собою «за-

Рівні співпраці	Суб'єкти співпраці		Форми співпраці
	Виробнича структура	ВНЗ	
1-й рівень	Підприємство	ВНЗ	Виробнича практика. Працевлаштування студентів під час канікул.
		Факультет	Круглі столи з представниками професії. Навчально-виробничі тренінги. Ділові ігри з участю професіоналів.
		Кафедра	Зустрічі провідних спеціалістів підприємства з викладачами та студентами на робочих місцях з метою ознайомлення з умовами та специфікою праці. Підвищення рівня кваліфікації викладачів.
		Відділ НДР	Проведення досліджень за тематикою, запропонованою підприємством силами студентів, аспірантів, пошукачів, викладацького складу.
2-й рівень	Служба підприємства (наприклад, Економічна)	Факультет	Практичні семінари керівників служби підприємства з викладачами. Ситуаційні тренінги. Ділові ігри за участю спеціалістів виробництва.
		Кафедра	Практична робота студентів на робочому місці до закінчення вивчення дисципліни. Стажування викладачів кафедри.
		Відділ НДР	Сумісна робота спеціалістів та представників кафедри (студентів) над конкретною науковою проблемою.
3-й рівень	Структурний підрозділ служби підприємства (наприклад, фінансовий відділ, планово-економічний відділ, бухгалтерія і т.і.)	Кафедра	Виробнича практика для викладачів. Проведення практичних занять зі студентами з окремих тем безпосередньо на майбутньому робочому місці.
4-й рівень	Провідний спеціаліст відділу	Кафедра	Майстер-клас для студентів безпосередньо на робочих місцях.

Рис.2 Механізм співпраці «ВНЗ – підприємство»

Аналіз психолого-педагогічної літератури дає нам можливість виділити наступні напрями психологічного супроводу професійної підготовки майбутніх економістів:

- включення в варіативну частину навчального плану блоку дисциплін психологічного циклу (основи психології, психологія управління, психологія маркетингу, економічна психологія, психологія бізнесу, конфліктологія, іміджіологія та ін.);

- вивчення соціально-психологічного клімату і міжособистісних відносин в академічних групах як перших професійних колективах, розробка заходів по їх покращенню;

- психологічний аналіз причин зниження мотивації початкової діяльності студентів, розробка рекомендацій викладацькому складу для індивідуально-особистісного підходу;

- проведення соціально-психологічних тренінгів з метою розвитку у студентів комунікабельності, вмінь керувати конфліктами, навичок самопрезентації, роботи в команді, творчих і організаторських здібностей;

- надання психологічної допомоги завідувачим кафедрами, кураторам академічних груп, методистам деканатів в індивідуальній роботі з студентами і їх батьками;

Погоджуємося з висновками аналітиків, що кінцевими споживачами освітніх послуг виступають саме роботодавці, які як представники суспільства оцінюють продукт освіти, надаючи робочі місця та призначаючи первинні зарплати молодим фахівцям. Отже саме їхні потреби необхідно враховувати при складанні навчальних програм та визначенні компетенції сучасних спеціалістів [15, с.89].

На теперішній час роботодавці висувають високі вимоги до молодих фахівців, які мають бути здатні до ефективної професійної діяльності, до швидкої адаптації на робочому місці, володіти сучасними технологіями за фахом, вміти використовувати отримані знання при вирішенні професійних задач. Досліджуючи проблеми ринку праці та зайнятості Калінічева Г.І. підкреслює, що у досягненні якості та ефективності освіти «...важливою є так звана вертикальна інтеграція університетів з провідними підприємствами, а також розбудова і сприяння інституту соціального партнерства» [10, с.149]. Дослідник відмічає, що практика залучення роботодавців до підготовки фахівців через цільове фінансування навчання, узгодження програм, проведення практик, стажування, фахові консультування тощо має стати звичним явищем у діяльності ВНЗ.

Сучасною вищою школою напрацьовано достатній досвід партнерських стосунків із роботодавцями на етапі працевлаштування випускників. У багатьох ВНЗ створені спеціальні служби, відділи, лабораторії, які займаються проблемами працевлаштування молодих фахівців. Основними формами роботи цих структур виступають тренінги по працевлаштуванню, консультативна робота з пошуку робочого місця, проведення «ярмарок вакансій», установа контактів з центрами зайнятості, кадровими агентствами тощо. Однак, механізми взаємодії вищого навчального закладу з роботодавцями не на етапі працевлаштування, а в процесі професійної підготовки студентів потребують подальших розробок.

З метою реалізації таких завдань в ЗПНЕУ розроблено багаторівневу структуру співробітництва «ВНЗ - Підприємство». Випускаючими кафедрами сформовано перелік базових підприємств, організацій і установ, на яких наскрізні практики проходять студенти 1-5 курсів. В рамках програми організуються круглі столи, ділові ігри, тренінги, консультування, стажування викладачів, спільні дослідження тощо. Так, на першому рівні представлені форми взаємодії ВНЗ, факультетів, випускаючих кафедр, відділу науково-дослідницької роботи з підприємствами в цілому. На другому рівні здійснюється співпраця підрозділів інституту з фінансово-економічними департаментами, управліннями, службами організацій. Третій рівень передбачає співробітництво випускаючих кафедр безпосередньо з фінансовими, планово-економічними відділами, бухгалтеріями, відділами маркетингу тощо. На четвертому рівні вважаємо доцільним здійснення безпосередньої передачі досвіду провідних фахівців підприємств студентам і викладачам.

Багаторівневий механізм співпраці вищого навчального закладу з підприємствами та їх структурами ми представили на рис.2.

Досвід роботи підтверджує доцільність такої співпраці вищого навчального закладу з підприємствами і організаціями, яка дає можливість:

- забезпечувати студентів базами практик;
- своєчасно корегувати рівень практичної підготовки студентів;
- підвищувати кваліфікацію викладачів випускаючих кафедр;
- враховувати вимоги роботодавців щодо формування компетенції майбутніх економістів;
- формувати достатній рівень конкурентоспроможності випускників та досягати високого рівня їх працевлаштування (90-95%).

На теперішній час для успішної їх діяльності крім професійних знань, умінь і навичок економісту, фінансисту, маркетологу необхідна якісна психологічна підготовка. Їх професійне становлення і майбутня кар'єра багато в чому залежить від здатності і вміння взаємодіяти з людьми, розуміти їх поведінку і вчинки, давати об'єктивну оцінку і приймати вірні рішення. В зв'язку з цим, забезпечення психологічного супроводу професійної підготовки студентів економічних спеціальностей є актуальною задачею сучасної вищої школи.

Вважаємо, що найбільш повним буде визначення психологічного супроводу як комплексу психологічних заходів, направлених на формування психологічної культури майбутніх спеціалістів, визначення і коригування індивідуально-психологічних особливостей особи з метою підвищення працездатності і успішного професійного становлення [13].

лишки» свого відпочинку, а машини зі сміттям не вивозити у ліси та «чисте поле». Суспільство не повинно перекладати проблеми забруднення навколишнього середовища на комітети, партії та владу. Кожен (ти, ми, вони) повинен трішки подумати перед тим як викинути поруч із собою недопалок чи пачку з-під цигарок. Наше ставлення до природи сьогодні – це те, що буде оточувати наших дітей завтра. Допомогти природі та доквітлю повинні своїм талантом викладачі та педагоги, а загалом всі молоді та сміливі люди [7].

Кожен повинен усвідомити це, поставити нормою своєї поведінки. Чистий та упорядкований двір, охайне місто – повинні стати гордістю кожного жителя так, як і його особиста оселя. Необхідно терміново вживати заходи. І якщо не ми, то хто тоді? А потім можна піти й далі – виявляючи і розвиваючи унікальну ідентичність місцевості в образі оформлення будинків, дворів, вулиць, місцевих кулінарних традицій і т. ін. Це і стане основою нашого патріотизму, а ми з гордістю зможемо показати наші міста туристам та запросити гостей.

#### **Список джерел**

1. Культурна політика: міжнародний досвід, теорія, практика. ДІАЛОГ // Інформаційно-аналітичний вісник. – К., 2004, – С.44 - 52. – (вип. 4).
2. Raymond Williams. Keywords, a Vocabulary of culture and society / Williams Raymond. – London.: Flamingo, 1983. – 573 p.
3. Пошук рівноваги: двадцять одна стратегічна дилема культурної політики. Аналітична розробка 1999 року: № 4, British council. Рада Європи.
4. Coombes Considerations – cultural tourism in New South Wales / Coombes, Kerridge, Mackenzie, in association with Comedia and others (1994).
5. Гуколова І.В. Соціальний вимір глобалізації / І. В. Гуколова, Є. О. Маруняк // Укр. геогр. журнал. – 2006. – №3 - С. 38 - 45.
6. Руденко Л. Г. Україна: основні тенденції взаємодії суспільства і природи у ХХ ст.: географічний аспект / Л. Г. Руденко. – К.: Інститут географії НАН України, 2005. – 320 с.
7. Солодовник П.С. Культура, суспільства та довкілля / П. С. Солодовник, І. О. Матвієнко // Менеджмент соціально-культурної діяльності: стан та перспективи: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (Луганськ, 22 – 23 лют. 2007 р.) / М-во освіти і науки, М-во культ. і туризму - С. 200 – 201.

*Ковальчук К.Ф., д.э.н, профессор*

*Квасова Л.С., к.т.н., доцент*

*Национальная Металлургическая Академия Украины*

#### **КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА**

Вхождение Украины в мировое сообщество сопровождается повышением внимания к кросс-культурному менеджменту. Интерес к исследованию кросс-культурного менеджмента в нашей стране возник прежде всего у международных компаний. По мере выхода на зарубежный рынок интерес к кросс-культурному менеджменту возрастает и в крупнейших украинских компаниях. В западных индивидуалистических странах менеджеры мотивируются не соображениями общего блага, а исключительно личной выгодой. Длительное время у восточных менеджеров занимают процедуры согласования (японская система «ринги»). Мотивация определяется преданностью фирме. Украина, которая расположена между Западом и Востоком, занимает промежуточное положение по шкале индивидуализма – коллективизма. Поэтому отечественные менеджеры ведут себя неадекватно: на Востоке они проявляют черты индивидуализма, а с западными индивидуалистами ведут себя как коллективисты.

Кросс-культурные проблемы в международном бизнесе – противоречия, возникающие, при работе в новых социальных и культурных условиях, связанные с различиями в стереотипах мышления персонала. Формирование мышления происходит под воздействием знаний, религии, искусства, морали, законов, обычаев и любых других способностей и привычек, приобретенных обществом в процессе своего развития.

Исследования в сфере кросс-культурного менеджмента раскрывают «объясняющую силу» культуры относительно других факторов как внешней (социально-экономических, политических, институциональных), так и внутренней среды организации (организационно-правовая форма и размер предприятия, структура и тип собственности, отраслевая принадлежность, качественный состав персонала). Кросс-культурный подход является неотъемлемой сферой работы топ-менеджмента и предполагает сравнения, нацеленные преимущественно на изучение социокультурного контекста в эффективном управлении ключевым ресурсом компании – мультинациональным персоналом.

При исследовании кросс-культурный отличий, возникают следующие проблемы: каким потенциалом и знаниями должен обладать зарубежный менеджер для эффективной работы в Украине? Какая подготовка, особый перечень навыков, знаний и опыта менеджеров способствует эффективной реализации международных проектов? Ответить на эти вопросы можно, решая следующие задачи:

1. Определить уровни компетенции топ-менеджеров для работы в Украине;
2. Провести сравнительный анализ западной и восточной культур с украинскими культурными особенностями;
3. Рассмотреть влияние трех уровней компетентности менеджеров для успешного управления международной компанией;
4. Предложить адаптационную кросс-культурную схему обучения для мультинациональных компаний, работающих на рынке Украины;
5. Рекомендовать инструменты для снижения «кросс-культурного шока».

Украинским компаниям то и дело приходится вести переговоры с зарубежными партнерами. В связи с этим у них возникают не только языковые сложности, но и проблемы, связанные с так называемыми кросс-культурными различиями, т.е. с поведенческими тонкостями и стереотипами, отличающими представителей разных народов. Все разнообразие культур легко укладывается в несложную классификацию, о которой стоит помнить при ведении переговоров.

В целом кросс-культурные модели основаны на классификации поведения по четырем признакам:

- в центре внимания находится сделка/взаимоотношения;
- формальная (иерархическая)/неформальная (эгалитарная) культура страны;
- жесткие/гибкие временные рамки;
- эмоционально-экспрессивная/сдержанная культура страны.

Рассмотрим эти признаки подробнее. В зависимости от того, что находится в центре внимания, выделяют два типа культур. К первому типу относят культуры, в которых внимание сосредоточено на действии (в случае с бизнесом — на сделке), ко второму — на взаимоотношениях людей. Культуры первого типа распространены в США, Германии, странах Северной Европы, второго — Индии, Китае, Японии и др. Представители культур, ориентированных на сделку, считают, что их оппонентам не хватает четкости и конкретности. И наоборот, ориентированные на культуры второго типа считают "деятелей" напористыми, агрессивными, грубыми и тупыми.

Главным отличием культур, ориентированных на взаимоотношения, является личностный способ установления контактов. То есть бизнесмены предпочитают вести дела с лицами или компаниями, которых они хорошо знают и которым можно доверять. В отличие от них, представители компаний из США, Канады, Северной Европы или Австралии могут откликнуться на интересное для них предложение, полученное по обычной или электронной почте.

Как наладить взаимоотношения с партнерами, если вы не знакомы? Самым надежным и продуктивным способом найти контрагента в странах Азии, Африки, Латинской Америки или арабского мира, по мнению экспертов, является посредничество знакомого высокопоставленного чиновника или дружественной организации из интересующей страны. В мире, ориентированном на взаимоотношения, все делается с помощью родственников, друзей и связей.

В высшей степени неформальные культуры – Австралия, Дания, Голландия, США, Канада, Норвегия, Исландия, Новая Зеландия. Формальные культуры – большинство стран Европы и Азии, страны Средиземноморья, арабский мир, Латинская Америка.

Формальные культуры всегда предполагают наличие строгой иерархии, основанной на статусе и власти. В неформальных, или эгалитарных, культурах все равны, разница статусов незначительна и основана на личных достижениях.

зультаты, а достигнутые результаты имеют разную степень валидности. Мы погоджуемся с думкою Т.Исаевой, що якість викладання базується на комплексі особистісних властивостей, відносин, талантів, внутрішній мотивації викладачів, їх почуттів професійної приналежності, соціальної значимості і задоволеності результатами своєї праці [9, с.22].

Вивчення досвіду впровадження методик рейтингової оцінки роботи викладача у вітчизняних ВНЗ заслуговують на увагу. Однак, на нашу думку, потребують доопрацювання критерії оцінки діяльності, показники їх визначення та учасники експертної оцінки. Запропоновані критерії: навчально-методична робота, науково-дослідна робота, матеріально-технічна база, виховна та спортивно-масова робота, заохочення, виконавча та трудова дисципліна – зводяться до кількісного виміру витраченого часу. Для приватних вищих навчальних закладів, на нашу думку, важливим є введення такого критерію як соціальна активність та корпоративна культура. Показниками цього критерію мають бути стиль спілкування з колегами, студентами; зацікавленість в кінцевих результатах діяльності вузу; у формуванні іміджу ВНЗ; виконання суспільної роботи; участь в житті навчального закладу; авторитет викладача серед співробітників, студентів і їх батьків, у громадськості. Дати оцінку такому критерію безумовно важко. Тому вважаємо, що поряд із самооцінкою викладача, оцінкою його діяльності завідуючим кафедри, деканом факультету має бути забезпечений зворотній зв'язок – оцінка діяльності викладача студентами та зовнішніми експертами.

Досвід доводить, що викладацька діяльність багатьох фахівців складається з інтуїтивних висновків або копіювання досвіду колег. В той же час традиційна система підвищення кваліфікації зорієнтована, як правило, на фахову підготовку. Розглядаючи вимоги до сучасного викладача І.А.Зязюн відмічає з цього приводу "...йдеться про соціально-педагогічну компетенцію викладача, що передбачає його обізнаність не лише в сфері науки, представником якої він є і яка акумулюється в навчальному предметі, а і у сфері педагогіки" [7, с.10].

Навчальні заклади самі повинні стати центром педагогічної підготовки і підвищення майстерності викладацького складу. Форми такої роботи – постійно діючі науково-педагогічні та навчально-методичні семінари, школи педагогічної майстерності, майстер-класи, тренінги тощо.

Головна мета такої роботи – озброїти викладачів основними теоретико-педагогічними проблемами, педагогічним понятійним апаратом, навчити орієнтуватися в педагогічних технологіях, використовувати більш ефективні форми і методи навчання, управляти пізнавальною діяльністю студентів. Така програма має бути реалізована під керівництвом досвідчених науково-педагогічних кадрів ВНЗ із залученням провідних вітчизняних науковців та зарубіжних спеціалістів.

Управління якістю професійної підготовки фахівців неможливо без здійснення ефективної системи педагогічного моніторингу, яку дослідник В.І.Андрєєв визначає його як системну діагностику якісних і кількісних характеристик ефективності функціонування і тенденцій саморозвитку освітньої системи, включаючи її цілі, зміст, форми, методи, дидактичні і технічні засоби, умови і результати навчання, виховання та саморозвитку особистості і колективу [1, с.75]. Пріоритетними об'єктами педагогічного моніторингу у ВНЗ мають бути:

- виконання державних освітніх стандартів: освітньо-професійної програми і освітньо-кваліфікаційних вимог до фахівців;
- вивчення і оцінка мети, завдання і змісту робочих програм;
- оцінка ефективності традиційних і інноваційних форм і методів навчання і виховання;
- вивчення і оцінка якості навчально-методичного забезпечення вивчення дисциплін: навчальних посібників, методичних рекомендацій, технічних засобів навчання, комп'ютерних технологій тощо;
- розробка діагностичного забезпечення для отримання об'єктивної інформації про результати навчальної діяльності студентів;
- раціональне використання науково-педагогічних кадрів та підвищення їх педагогічної майстерності;
- результативність працевлаштування випускників та їх кар'єрного зростання;
- комплексна оцінка ефективності функціонування вищого навчального закладу.

Збір і обробка результатів діагностики якості функціонування ВНЗ, як соціально-педагогічної системи, потребує створення відповідних підрозділів навчального закладу (рада з якості, навчально-аналітичний центр, служба тощо).

До засобів забезпечення якості професійної підготовки фахівців відносимо розробку механізмів взаємодії вищих професійних навчальних закладів із потенційними роботодавцями випускників.



В зв'язку з цим перед викладачем вищої школи стоїть важливе завдання: в процесі викладання всіляко сприяти підвищенню інтересу студентів до обраної професії, усвідомленню професійного значення дисциплін, що суттєво впливає на рівень навчальної активності майбутніх фахівців [25].

Для вирішення цієї проблеми останнім часом значна увага приділяється створенню педагогічних технологій, які націлені на формування мотивації особистості. Йдеться про мотиваційну технологію – сукупність засобів, методів і форм навчання, які спрямовані на створення у навчальному процесі позитивного емоційного фону і формування рефлексії, що приводить до появи мотивації навчання і забезпечує цілеспрямований розвиток здібностей учнів.

Не претендуючи на визнання технології, вважаємо доцільним визначити умови, які сприяють мотивації навчальної діяльності студентів і є необхідними під час вивчення окремої дисципліни:

1) ознайомлення студентів із метою та завданнями вивчення навчальної дисципліни, їх зв'язок з формуванням професійних компетенцій;

2) оновлення змісту навчального матеріалу останніми досягненнями теорії і практики, добір змістовних, цікавих прикладів та фактів;

3) вибір оптимальних форм, методів і засобів спільної навчальної діяльності викладача і студентів;

4) змістовне та доцільне використання інноваційних підходів до організації аудиторних занять (кейс-методів, ділових ігор, тренінгів, дискусій, презентацій тощо);

5) впровадження демократичного стилю спілкування учасників навчального процесу та створення атмосфери співпраці, довіри та взаємоповаги;

6) створення позитивного емоційного напруження під час аудиторних занять з метою активізації діяльності.

Такий підхід до викладання дисциплін спроможний реалізувати викладач, який володіє педагогічною майстерністю, має високу професійну компетентність, авторитет і повагу у студентів.

Важливим чинником формування у студентів позитивної мотивації до навчальної діяльності є підготовка майбутнього фахівця на підприємствах і в організаціях під час проходження практики. Протягом семи років в ЗПЕУ впроваджується наскрізна програма практики студентів економічних спеціальностей. У навчальні плани інституту введені такі види практики: ознайомча (I курс), навчальна (II курс), виробнича (III-IV курс), дипломна (V курс), які здійснюються у фінансово-економічних структурах підприємств і організацій різних форм власності. Багатоступеневий підхід до практичної підготовки дає можливість сформувати у студента більш глибоке уявлення про обрану професію, набути практичних навичок у виконанні посадових функцій за фахом, виявити вміння використовувати набуті знання при вирішенні професійних завдань, зіставити свій рівень професійної підготовки до вимог роботодавців, визначити проблемні питання теоретичної та практичної підготовки для подальшого володіння професією, зарекомендувати себе з метою подальшого працевлаштування.

Значний інтерес у студентів ЗПЕУ викликала організація роботи на тренінговій фірмі «Технопарк», яка є віртуальним виробничим підприємством. Перший досвід роботи доводить доцільність такої форми підготовки. Студенти мають можливість самостійно виконувати професійні завдання, приймати рішення, нести відповідальність за результати роботи. Це значно активізує навчальну діяльність. У студентів виникло багато питань, які вони ставлять на теоретичних і практичних заняттях, з'явилася потреба у додаткових консультаціях у викладачів.

Важливим механізмом забезпечення якості освіти виступає мотивація діяльності науково-педагогічних кадрів. Мотивація за визначенням І.Тимошенка, О.Сосніна "це не тільки сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, котрі спонукають людину до діяльності, але й задає межі і форми цієї діяльності, надає їй спрямованість, орієнтовану на досягнення визначених цілей" [21, с.77].

Серед пріоритетних напрямків роботи з персоналом у вищій школі виступає пошук нових підходів для забезпечення високої мотивації викладацьких кадрів в удосконаленні своєї професійної майстерності, педагогічної і колегіальної культури в різних формах діяльності. Це обумовлено низкою проблем у кадровій політиці ВНЗ: формальний підхід до проведення конкурсів на заміщення посад, формальне підвищення кваліфікації, зрівнялівка у розподілі заробітної плати та інші.

З метою подолання цих протиріч в діяльності вітчизняних вузів стало популярним впровадження рейтингової оцінки діяльності науково-педагогічних кадрів. Аналіз наукових публікацій з проблеми якісної оцінки професійної майстерності викладачів вищої школи доводить, що об'єктивні і точні дані отримати важко, так як діяльність викладача багатоаспектна, віддалені в часі ре-

В табл.1 приведені кросс-культурні моделі, побудовані для західної, східної та української культур і улічують все вищеперечислені класифікаційні ознаки.

Таблиця 1 - Кросс-культурні моделі на прикладі західної, східної та української культур

Наименование характеристики	Западные страны	Восточные страны	Украина
Культурный контекст	Низкий	Высокий	Смешанный
Культурные изменения	Индивидуализм	Коллективизм	Комбинирование
Мотивация	Личная выгода	Общее благо	Личная выгода
Дистанция власти	Низкое значение	Среднее значение	Очень высокое значение
Стиль управления	Демократия, автократия	Авторитарный	Авторитарный
Маскуланнизм	Средний	Очень высокий	Высокий
Избегание неопределенности	Низкое	Высокое	Высокое
Достижение результата	Агрессивный подход	Не агрессивный подход	Смешанный
Преобладающие ценности	Материальные	Духовные	Смешанный
Проявление уважения к возрасту	Нет явных признаков	Очень сильное уважение к старшим	Уважение к старшим
Значимость опыта	Слабо выраженный признак	Очень сильно выраженный признак	Сильно выраженный признак
Восприятие информации	Текст	Образ	Образ
Уважение ко времени, как к ресурсу	Очень высокое	Низкое	Низкое
Принятие управленческого решения	Конкретно, без личных размышлений и суждений	Долгий период размышлений и обсуждений	Смешанный подход
Отношение ко времени	Моноактивные и полиактивные культуры	Реактивные культуры	Смешанная культура
Длина иерархической лестницы	Низкая	Высокая	Высокая

Бизнесмены из стран с иерархическими культурами часто воспринимают коллег "неформалов" как грубых и фамильярных. В свою очередь, представители эгалитарных культур иногда считают своих "формальных" контрагентов - нудными, напыщенными и закомплексованными.

В формальных культурах подчеркнутое уважение к статусу — признак хорошего тона. Представитель же Австралии или Голландии (эгалитарных стран) может удивить незнакомого человека неформальным обращением.

В разных странах время течет неодинаково. Дело не в часовых поясах, а в отношении ко времени и планированию. В некоторых странах время считается почти осязаемым ресурсом, который можно экономить. Пунктуальность играет здесь решающую роль, а расписание встреч меняется крайне редко. Страны, где все знают, что "точность — вежливость королей", называются монохронными.

Существуют также полихронные культуры, в которых на пунктуальность не слишком обращают внимание, ценят свободные графики и деловые встречи, на которых решаются по несколько вопросов сразу. По замечаниям, иностранных контрагентов украинцы очень непунктуальны. Встречи в Украине начинаются обычно на 15-20 ми. позже, а 10-минутные кофе-брейки на конференциях затягиваются, как минимум, на полчаса. Это свидетельствует об отсутствии дисциплины, а также о неуважительном отношении к партнеру.

Самое свободное обращение со временем демонстрируют страны арабского мира, где планирование часто вообще считается занятием предосудительным, так как Коран запрещает определять будущее.

Поэтому, планируя встречи с представителями полихронных культур, стоит придерживаться следующих правил:

- не назначать больше двух встреч в день (одну утром, другую — после обеда);
- оговаривая сроки поставок или выполнения работ, оставлять временной зазор (скорее всего, вовремя работу все равно не выполнят);
- перед приближением окончательного срока поставки часто напоминать о себе. Как правило, личные контакты помогают ускорить процесс.

В работе с контрагентами из монохронных стран правило только одно — пунктуальность.

Психологи выделяют три характеристики, различия в которых могут вызвать самые большие проблемы во время переговоров. Это проксемика (так называемое личное пространство, дистанция между собеседниками); хаптика (поведение при прикосновениях); окулистика (зрительный контакт).

У каждого человека свои представления о расстоянии, наиболее удобном для общения. Близкие люди потому, наверное, и называются близкими, что их мы подпускаем к себе почти вплотную и не испытываем при этом дискомфорта.

У разных народов различаются также реакции на прикосновения. Самая распространенная среди бизнесменов всего мира форма прикосновения — рукопожатие. Помимо психологических особенностей человека длительность и сила этого жеста зависят и от культурных привычек. Европейцы пожимают руки каждый раз при встрече и прощании, американцы — реже, чем европейцы, но чаще, чем азиаты. Особо стоит отметить, что в азиатских странах не принято пожимать руку женщинам.

Не менее важной, чем рукопожатие, но гораздо более тонкой характеристикой является зрительный контакт. Не все народы ценят прямой взгляд. К примеру, жители Азии считают это крайне невежливым и расценивают как враждебное поведение.

Между крайними проявлениями культур "высокого и низкого контекста" находится остальное большинство стран, проявляющих в различных сочетаниях черт обеих типов культур (табл. 2).

Таблица 2 - Сравнительные характеристики культур с высоким и низким контекстом

Наименование характеристики	Культурный контекст	
	Высокий (восток)	Низкий(запад)
Бизнес	Слабое давление на покупателя; длительный цикл продаж; большое влияние работника и покупателя; стремление избежать противоречий	Сильное давление на покупателя; короткий цикл продаж; слабое участие работника и покупателя; "они" против "нас"; черно-белые контрасты
Коммуникации	Косвенные; экономические; от слушателя ждут многого; важна форма; трудно меняющиеся	Точно направленные; служащие для объяснения; от слушателя ждут мало; важно содержание; отсутствие унификации; легко меняющиеся
Правила	Всеобъемлющие; однозначно трактуемые	Должен стоять на своем; допускающие различные интерпретации

В этой связи культуру можно охарактеризовать по четырем критериям: "длина иерархической лестницы" характеризует восприятие равенства между людьми в обществе, в организации. Чем больше разрыв между верхами и низами, тем длиннее иерархическая лестница; "изображение состояния неопределенности" касается отношения людей к своему будущему и к их попыткам взять судьбу в свои руки. Степень неопределенности тем выше, чем больше предпринимается попыток планировать и контролировать свою жизнь; "индивидуализм" выражает желание людей действовать независимо или отдавать предпочтение групповому выбору. Чем больше перевес в сторону личной свободы и личной ответственности, тем выше степень индивидуализма; "маскулинизм" характеризует манеру поведения и предпочтения мужским и женским ценностям принятым в обществе. Чем сильнее мужское начало, тем выше маскулинизм.

Важно осознать конкретные особенности использования инструментов управления человеческими ресурсами в разных странах. В табл. 3 приведены эти особенности относительно некоторых стран, в том числе для Украины. Теоретической базой осознания этих проблем являются известные концепции мотивации потребности А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. Мак-Кленда и др. Однако в каждой стране отмеченные концепции приобретают определенную специфику.

2. Зміст навчальних модулів та шляхи засвоєння зорієнтовані на індивідуальні особливості студентів, їх професійні інтереси та потреби;

3. Інформаційно-методичне забезпечення розроблено відповідно до діючих стандартів, в повному обсязі і задовольняє потреби студентів щодо управління самостійною діяльністю;

4. Створено необхідні умови для організації індивідуально-консультативної роботи викладача із студентами;

5. Розроблена ефективна система модульного контролю, яка дає можливість об'єктивно виявити ступінь засвоєння начального матеріалу, своєчасно виявити недоліки.

Важливою умовою формування позитивної мотивації до навчальної діяльності є поєднання кредитно-модульної системи з рейтинговим підходом до оцінювання знань студентів.

Розглядаючи соціально-психологічні особливості рейтингової оцінки знань студентів, Ю.Ф.Зінковський підкреслює, що «Головна задача рейтингу – не усереднювати, а розрізняти учнів, точно, відчутно оцінювати їх можливості, створювати реальні передумови для успішної їхньої професійної самовіддачі, об'єктивно характеризувати їх особливості в усьому різноманітті людської особистості» [6, с.84].

Вважаємо за доцільне в межах цієї статті окреслити два аспекти рейтингу навчальної діяльності студентів. Перший – це оцінювання рівня засвоєння знань, умінь і навичок з кожної дисципліни за 100-бальною (або іншою) системою. Другий – визначення рейтингу студентів за підсумками семестру, навчального року на рівні академічної групи, курсу, факультету, вищого навчального закладу. І хоча ці підходи взаємообумовлені, вони мають різний вплив на мотивацію діяльності студентів і потребують окремого педагогічного обґрунтування.

Аналіз наукових джерел і досвід впровадження рейтингового оцінювання навчальної діяльності дав можливість визначити такі позитивні результати:

- рейтинг вірогідно показує рівень успішності, тому що інтегрується по множині показників протягом тривалого часу на відміну від окремої навчальної оцінки, яка може бути випадковою і неадекватною знанням [6];

- систематична робота протягом семестру стає перепорою для негативних проявів у навчанні: лінощів, пасивності, байдужості;

- створюються умови до переходу на безсесійний контроль знань;

- рейтинг стимулює студента до підвищення результатів навчальної діяльності, якщо вони його не задовольняють.

Однак, нерідко студенти проявляють прагматичний підхід до рейтингу і прагнуть отримати не знання, а додаткові або необхідні бали за будь-які види робіт.

З метою запобігання такого ставлення студентів доцільно впроваджувати різномірний підхід до вибору шкали рейтингу. Ми маємо на увазі, що в рейтинг дисципліни викладач має включати обов'язкові види навчальної діяльності, успішне виконання яких забезпечує студентам оцінки «ДЕ» та «ВС» за шкалою ECTS і завдання аналітичного, творчо-пошукового, дослідницького характеру, які оцінюються вищими балами і відповідають рівню оцінки «А». Такий підхід дає можливість активізувати студента до вивчення навчальних дисциплін і уникати спрощеного отримання балів за рейтингом.

Особливої уваги потребує загальний рейтинг студентів за підсумками семестру, навчального року, який визначається на рівні академічної групи, курсу, факультету, за спеціальностями професійної підготовки. З цього приводу Ю.Ф. Зінковський зазначає, що «Рейтингування є освітнім інститутом, він привносить до студентського життя реальні риси професійної діяльності з елементами конкуренції, суперництва, творчих підйомів при досягненні успіхів, бажань уникати невдач» [6, с.84]. Досвід доводить, що мотиваційний вплив загального рейтингу значно посилюється за умови своєчасного і публічного оголошення його результатів, відзначення студентів-переможців в засобах інформації ВНЗ, на дошці пошани, через гранти на навчання, стажування за кордоном, участь у міжнародних програмах, надання пільг, пропозицій на краще працевлаштування тощо.

Аналіз психолого-педагогічних досліджень з формування позитивної мотивації до навчання доводить, що саме інтерес значною мірою сприяє здобуттю нових знань під час вивчення різних дисциплін професійної підготовки студентів і відіграє роль провідного мотиву пізнавальної діяльності. Відносно цього С.Л. Рубінштейн зазначав, що мотивування процесу учіння великою мірою залежить від провідних інтересів індивіда. До мотивів учіння, в основі яких лежить певний інтерес, дослідник відніс: безпосередній інтерес до самого змісту предмета; інтерес, викликаний характером розумової діяльності; опосередкований інтерес до предмета, викликаний уявленнями про майбутню діяльність; інтерес, зумовлений процесом навчальної діяльності [17, с.258-259].

Значні соціально-економічні перетворення в нашому суспільстві змінили склад студентства, мотиви отримання професійної освіти та ставлення до навчання. Відомо, що результативність дій людини на 20-30% залежить від її інтелекту і на 70-80% від мотивів. Саме усвідомлення вагомості значення мотиву для успішного навчання, підкреслює видатний психолог Є.П. Ільїн, привело до формування принципу мотиваційного забезпечення навчального процесу [8, с.268].

Розглядаючи актуальність питання мотивації навчальної діяльності студента, І.С. Скоропад зазначає: «Незаперечний вплив на мотивацію студента, ставлення його до вивчення навчальної дисципліни, загалом до навчання, здійснює правильний вибір студентом спеціальності, ВНЗ, переконання молодшої людини, атмосфера в академічній групі, стосунки «студент-викладач» сподівання отримати знання, почуття відповідальності...» [19, с.99].

Отже, пошук шляхів формування у студентів позитивної мотивації до навчальної діяльності є актуальною педагогічною проблемою.

З метою створення мотиваційного забезпечення вважаємо доцільним звернути увагу на можливість педагогічного впливу на студента через:

- організацію навчального процесу за кредитно-модульною системою;
- рейтингове оцінювання результатів навчальної діяльності студентів;
- поширення практичної спрямованості фахової підготовки;
- оновлення робочих програм змістовним, пізнавальним матеріалом;
- спілкування викладачів і студентів на засадах співпраці;
- впровадження у навчальний процес інноваційних методів навчання;
- залучення студентів до дослідницької діяльності;
- створення позитивного морального і емоційного настрою у педагогічній взаємодії.

Із психолого-педагогічної практики відомо, що навчальна активність студента значною мірою залежить від його соціально-психологічних характеристик та професійної спрямованості як важливого мотиваційного фактору.

В зв'язку з цим, перед викладачами вищої школи стоять завдання:

- по-перше, в організацію навчального процесу широко впроваджувати індивідуальний та диференційований підходи з метою забезпечення особистісно-орієнтованого навчання;
- по-друге, в процесі викладання всіляко сприяти підвищенню інтересу студентів до обраної професії, усвідомленню професійного значення дисциплін, що суттєво впливає на рівень навчальної активності майбутніх фахівців.

Одним із засобів педагогічного впливу на позитивну мотивацію студентів є впровадження у професійну підготовку кредитно-модульної системи (КМС) організації навчального процесу.

Нині продовжуються гарячі дискусії про доцільність її впровадження у вітчизняну практику. У цієї системи є прихильники, скептики і критики.

Теоретичний аналіз і накопичений власний досвід дають можливість визначити переваги кредитно-модульної системи, які сприяють формуванню позитивної мотивації до навчання. До них ми віднесли:

- рівномірний розподіл навантаження студента протягом семестру;
- підвищення ролі студента як суб'єкта освітньої діяльності у формуванні індивідуального навчального плану, самоорганізації навчальної діяльності, відповідальності за результати навчання;
- зміна взаємодії викладача і студента із об'єкт-суб'єктних на суб'єкт-суб'єктні стосунки, розширення можливостей їх співпраці;
- оновлення ролі викладача як наставника, координатора, консультанта;
- можливість студента самостійно працювати з навчальною програмою за індивідуальним графіком навчального процесу тощо.

Підтвердженням мотивуючої функції кредитно-модульної системи виступає ставлення студентів до організації освітньої діяльності за КМС. Результати комплексного дослідження «Кредитно-модульна система очима студентів і викладачів» у Західнодонбаському інституті економіки і управління (ЗПЕУ) свідчать, що 86,5% студентів сприймають КМС позитивно і підтримують, а 68,5% вважають, що ця система стимулює до постійної навчальної діяльності.

Таке ставлення до кредитно-модульної системи обумовлено створенням певних педагогічних умов, коли:

1. Структурування навчального матеріалу на модулі здійснюється не формально, а відповідно до особливостей і завдань навчальної дисципліни, її практичної спрямованості та ресурсного забезпечення;

Таблиця 3 - Адаптированная матрица особенностей управления человеческими ресурсами в некоторых странах \*

Инструменты	Япония	Германия	Украина	Китай
1	2	3	4	5
Набор и отбор	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Подготовка к длительному процессу;</li> <li>• обеспечение фирмой лозунгу «остаться здесь навсегда»;</li> <li>• развитие доверчивых отношений с новобранцами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Привлечение опытных работников, которые прошли подготовку по государственным программам учебы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Осторожное использование экспатриантов;</li> <li>• набор украинцев — выпускников колледжей США и Европы, предпочтение лицам, имеющим несколько высших образований</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Новейшая государственная политика поддержки использования тщательных процедур отбора</li> </ul>
Тренинг	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Осуществление серьезных инвестиций в тренинг;</li> <li>• использование общего тренинга и кросс-культурного тренинга;</li> <li>• тренинг как ответственность каждого</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Использование программ ученичества;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Использование двуязычных тренеров</li> <li>• проведение командного тренинга</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Внимательное изучение существующих тренинговых программ</li> </ul>
Вознаграждение	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Применение признания и премии как мотиватора;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Учет высоких расходов труда в производстве</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Рассмотрение всех аспектов трудовых затрат</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Использование технического тренинга как вознаграждения;</li> <li>• распознавание равноправных ценностей;</li> <li>• предостережение относительно использования принципа «больше работы — большая плата»</li> </ul>
Трудовые отношения	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Взаимоотношения с профессиональными союзами как с партнерами;</li> <li>• давать время для переговоров</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Готовность к высоким зарплатам и короткой рабочей неделе;</li> <li>• ожидание высокой производительности от объединенных профсоюзами рабочих</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Подготовка к росту уровня объединенности работников</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Формирование городов с большими рынками труда;</li> <li>• неопределенное трудовое законодательство постепенно становится жестче</li> </ul>
Служебный дизайн	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Корпоративные группы установления целей;</li> <li>• создание автономных рабочих команд;</li> <li>• использования униформ, формальных подходов;</li> <li>• поддержка групповых усилий;</li> <li>• усиление команд для принятия решений</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Использование рабочих советов для улучшения качества привлечения работников к управлению</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Предостережение относительно участия локальных менеджеров в управлении</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Определение мотивации служащих к воплощению участия работников в управлении</li> </ul>

\*Источник: Hodgetts R., Luthans F., 1997, p. 139.

Учитывая адаптированную информацию в табл.3. следует обратить внимание на три основные модели управления человеческими ресурсами, которые используются международными корпорациями: персонал, рынок труда и лояльность к организации. Характеристики этих моделей приведены в табл. 4.

Таблица 4 - Модели управления человеческими ресурсами

Подход	Характеристики	Американские организации	Японские организации	Украинские организации
Персонал	Расходы на учебу	Малые вложения	Большие вложения	Малые вложения
	Навыки учебы	Учеба конкретным навыкам	Общая учеба	Общая учеба
	Оценка деятельности	Формализованная	Неформализованная	Формализованная
Рынок труда	Приоритеты	На первом месте — внешние факторы	На первом месте — внутренние факторы	На первом месте — внешние факторы
	Характер найму	Краткосрочный	Долгосрочный	Смешанный
	Методы продвижения	Специализированные продвижения	Неспециализированные продвижения	Смешанный
Лояльность к организации	Трудовые контракты	Прямые контракты по найму	Психологические контракты	Прямые контракты по найму
	Стимулы	Внешние	Внутренние	Смешанные
	Рабочие задания	Индивидуальные рабочие задания	Групповая ориентация в работе	Смешанные

Как следует из табл.4 украинская модель управления человеческими ресурсами подтвердила ранее высказанное предположение, о том, что украинские менеджеры используют в управлении нечто среднее между «коллективизмом и индивидуализмом». Кроме этого, следует отметить, в Украине не следует менеджерам международных компаний использовать «чистую» западную или восточную культурную модель. Для успешного управления в межкультурной среде необходимо повышать комплексную компетентность менеджеров.

В основе успешного управления персоналом международной корпорации лежит понимание трех уровней компетентности:

1. Коммуникативная компетентность;
2. Лингвистическая компетентность;
3. Межкультурная компетенция.

Так, коммуникативная компетентность, в кросс-культурной среде организации, предписывает менеджерам знать и уважать культурные различия; выстраивать совместно разделяемую с местным персоналом систему ценностей; использовать английский язык как инструмент профессиональной и предпринимательской деятельности (лингвистические особенности); использовать телекоммуникационные технологии (Интернет) для преодоления пространственно-временных ограничений [1]. Основная задача зарубежных менеджеров на региональном уровне — донесение миссии организации до региональных сотрудников, формирование прогрессивных ценностных установок у коллег для повышения эффективности работы. Зарубежный менеджер в данной ситуации выступает в качестве основного коммуникатора-транслятора и одновременно является «носителем» культуры и ценностей страны-партнера. [2].

Для достижения целей компании, менеджеры должны обладать культурно обусловленной коммуникативной компетентностью — умение взаимодействовать с окружающими на основе опыта или обученности, знание коммуникативных установок в разных культурах [3].

Лингвистическая компетентность – это способность к навыкам общения в межкультурной среде. Многие западные менеджеры в Украине свободно владеют русским или украинским языком, что значительно улучшает кросс-культурную коммуникацию. Большинство местных сотрудников, которые работают в международных компаниях свободно говорят по-английски. Большая часть документации ведется на английском языке и официальный язык офисных собраний и совещаний — английский. Однако, уровень восприятия на родном языке намного выше. Лингвистические ошибки могут приводить к непониманию и конфликту, и языковой барьер остается препятствием в коммуникации. С другой стороны, партнеры в регионах не знают английского языка и



Рис. 1. Фактори, які впливають на якість професійної підготовки студентів.

Поряд з цим дослідники, які вивчають проблеми якості освіти, виділяють ряд факторів, що спричиняють опір якісній підготовці майбутніх фахівців. До них віднесено:

- відірваність викладача вищої школи від реалій в діяльності підприємств і організацій за фахом і, як наслідок, – недостатність сучасного практичного досвіду;
  - слабкий зв'язок ВНЗ з роботодавцями та відсутність достатньої інформації про вимоги до компетенцій сучасного фахівця.
  - переважність репродуктивних підходів у роботі зі студентами та недостатній обсяг дослідницької роботи майбутніх фахівців, значною мірою формальний підхід до виробничих практик;
  - відсутність цілеспрямованої навчально-виховної роботи по формуванню у студентів комунікативних навичок, умінь працювати в команді. Значна частина працівників вищої школи ще вважає, що такі вміння складаються самі по собі, або в процесі громадської роботи;
  - недостатній зворотній зв'язок ВНЗ із своїми випускниками, іноді відсутність інформації про результати їх професійної діяльності, успіхи та невдачі, їх кар'єрного шляху;
  - відсутність обґрунтованих прогнозів щодо потреб ринку праці у молодих кадрах тощо [22].
- Для забезпечення якості освіти та подолання протиріч, які виникають у процесі професійної підготовки студентів, ВНЗ впроваджують системи управління якістю.

Вважаємо доцільним розкрити окремі механізми забезпечення якості освіти в умовах регіонального ВНЗ.

Однією із найважливіших складових проблеми підвищення якості освіти є активність студентів у професійній підготовці. У навчальному процесі студент виступає як суб'єкт пізнавальної діяльності, від активності якого залежать результати навчальної діяльності і рівень фахової підготовки.

- успішно здійснювати інформаційну діяльність;
- вести ефективну відтворювальну політику в усіх сферах діяльності вузу [22, с.37].

Провідні фахівці російської вищої школи А.Петров, С.Сухов, розглядаючи проблему стратегічного управління конкурентоспроможністю вузу, підкреслюють важливість розбудови внутрішньої системи якості освіти, яка має за мету формування іміджу ВНЗ; інтеграцію освіти, науки і виробництва; задоволення потреб споживачів і замовників освітніх послуг; створення ефективних умов формування компетенції майбутніх фахівців; розробку результативної системи корпоративного управління [18, с.11].

Забезпечення якості освіти значною мірою залежить від політики вищого навчального закладу з цієї проблеми.

Підхід до вирішення будь-якого питання починається з визначення предмету його обговорення. Складність зазначеної проблеми полягає у появі варіантності розуміння якості освіти. Дослідники Л. Корнєєва, М. Сіницький наводять ряд визначень цього поняття.

Якість освіти це:

- 1) певний рівень знань і вмінь, розумового, фізичного і морального розвитку, якого досягли випускники освітнього закладу відповідно до запланованих цілей навчання і виховання;
- 2) здатність виробників освітніх послуг задовольнити потреби суспільства, окремих соціальних груп і громадян в отриманні освіти;
- 3) сукупність якостей особи з вищою освітою, що відображає її професійну компетентність, ціннісну орієнтацію, соціальну спрямованість і зумовлює здатність задовольняти як особисті духовні і матеріальні потреби, так і потреби суспільства;
- 4) сукупність характеристик системи вищої освіти та її складових, яка визначає її здатність задовольняти встановлені і передбачені потреби окремої особи та суспільства;
- 5) сукупність властивостей та характеристик освітнього процесу, що дають йому змогу формувати такий рівень професійної компетентності, який задовольняє потреби громадян, підприємств, суспільства і держави[12].

Отже, якість освіти та її складових порівнюють з базовими уявленнями, настановленнями, нормами, стандартами («заплановані цілі навчання і виховання», «потреби громадян, підприємств, суспільства і держави» тощо). Дослідники підкреслюють, що концептуально це збігається із загальноновидовим визначенням якості, що дається міжнародним стандартом «ISO 9000:2000»: якість це – сукупність властивостей і характеристик продукції або послуг, що дають їм змогу задовольняти потреби які є або які будуть.

Аналіз наукових джерел дозволив нам виявити, що існують організаційні, методичні і технологічні фактори, які впливають на якість професійної підготовки студентів [11; 23; 24]. Більш конкретно ці фактори ми представили на рис.1.

Перелічені фактори не є новими для вищої професійної школи і завжди враховувалися в управлінні освітньою діяльністю у ВНЗ. Постає питання: що ж нового з'явилося в цій проблемі на сучасному етапі?

До таких змін слід віднести наступні:

- 1) Освіта стала не тільки важливим соціальним інститутом, але й послугою, яка має задовольнити потреби замовників: держави, суспільства, роботодавців, студентів та їх батьків.
- 2) Здійснення інтеграції в європейський освітнянський простір вимагає від системи вітчизняної вищої школи зміни підходів щодо критеріїв оцінки якості професійної підготовки фахівців. Показниками якості виступають не результати академічних знань, а сформованість у студентів стійкої мотивації до пізнання, здатність до самостійної діяльності, усвідомлення необхідності самоосвіти протягом всього життя, рівень розвитку особистості молодого фахівця, сформованість у нього комунікативних навичок, вміння працювати в команді тощо.
- 3) Нові вимоги до вищої освіти визначають її дійсно якісною, якщо людина навчається на рівні максимальних можливостей. Це можливо за умови забезпечення індивідуалізації професійної підготовки студента [23].
- 4) В системі управління якістю освітніх послуг висувуються дещо інші вимоги до забезпечення її ресурсами. Йдеться не про принципи необхідності і достатності, а раціональності, оптимальності і перспективності.

компанію воспринимают через личность начальника — западного менеджера. Знання регіонального мови (російського і українського) викликає увагу з боку регіональних партнерів і співробітників, а також формує високий рівень довіри, що є дуже важливим для реалізації проектів. Професіонали з лінгвістичною підготовкою, усвідомлюють роль мови не тільки як інструмента передачі інформації, але і як додаткового засобу вивчення менталітету країни-партнера.

Межкультурная компетенция это комплекс аналитических и стратегических способностей, расширяющий интерпретационный спектр западного менеджера в процессе взаимодействия с представителями другой культуры. Это также позитивное отношение к другой культуре и ее ценностям, преодоления этнического и культурного централизма. В идеале западный менеджер, обладающий третьей компетенцией, изначально позитивно относится к наличию в обществе различных этнокультурных групп и демонстрирует способность эффективно общаться с представителями любой из них. Межкультурной компетенцией можно овладеть посредством знаний, полученных в процессе межкультурного общения [3].

Успешной стратегией достижения межкультурной компетенции является сохранение собственной культурной идентичности наряду с освоением другой культуры, то есть повышение кросс-культурной грамотности/восприимчивости.

Основные ее характеристики — толерантность к другим взглядам, обычаям, умение видеть особенности своей культуры в контексте культур других народов и мировой культуры в целом.

Для ликвидации «пробелов» в культурной компетенции можно рекомендовать следующие методы обучения кросс-культурному менеджменту: просвещение, ориентирование и тренинг.

1. Кросс-культурное просвещение - это приобретение знаний путем чтения книг, просмотра фильмов, прослушивания академических курсов. Часто полученные таким путем знания не могут смягчить культурный шок. Их трудно применить на практике.

2. Кросс-культурное ориентирование осуществляется с помощью культурных ассимиляторов. Культурные ассимиляторы состоят из описаний ситуаций, в которых взаимодействуют персонажи из разных культур. Каждая ситуация снабжена интерпретациями, из которых нужно выбрать наиболее правильную.

3. Кросс-культурный тренинг – метод активного развивающего обучения, в наибольшей степени соответствующий целям реального бизнеса. Метод позволяет сформировать практические навыки межкультурного взаимодействия, подготовиться и преодолеть отрицательные последствия культурного шока. Вместе с тем они основаны на строгой научной базе.

Кросс-культурный тренинг может быть проведен по адаптивной кросс-культурной схеме, представленной в табл. 5. Наиболее удачный вариант приглашение двуязычных тренеров, которые смогут представить сравнительную характеристику исследуемых стран.

Таблица 5- Этапы представления адаптивных переменных межкультурной среды на кросс-культурном тренинге на примере Украины

Наименование адаптивного межкультурного отличия	Информация
1. Политика и правила	Основные законы и правила, касающиеся международного бизнеса в стране
2.Религия	Базовые религиозные группы, вмешательство церкви в политику государства
3. Язык, ценности и отношения	Основная цепочка ценностей исследуемой страны, особенности языка, история страны.
4.Социальная организация	Описательная характеристика социума
5. Образование и технология	Базовая парадигма образовательного процесса, ее изменение во времени. Основные образовательные системы, их отличие от существующих в мире.
6. География и искусство	Географическое расположение страны, влияние культуры на самосознание народа.

Следует отметить, что динамика приспособления к чуждой культуре отражается U - образной кривой и включает 3 этапа. Первый этап характеризуется энтузиазмом и приподнятым настроением. На втором этапе наступает фрустрация, депрессия, замешательство, которые на третьем этапе медленно сменяются уверенностью и удовлетворением. Если же сотрудник адаптировался к новой культуре, а затем вернулся в свою исходную, то он должен заново пройти через все этапы. Поэтому кривая реадаптации имеет W - образную форму. Применение кросс – культурного тренинга или циклов тренингов и семинаров, позволит международной компании быстро адаптировать мультинациональный персонал для работы на новом рынке с максимальной эффективностью для корпорации.

В заключении нельзя не остановиться на явлениях, которые возникают при взаимодействии культур. При слиянии компаний, базирующихся в разных странах, специалисты, казалось бы, просчитывают все последствия: финансовые, административные, маркетинговые. Однако причиной множества неудач становятся кросс-культурные различия. При контакте с чуждыми деловыми культурами менеджеры испытывают так называемый «культурный шок». Он сопровождается тревогой, напряженностью, чувством потери и отверженности, сбоем в ролевых ожиданиях. Культурный шок может приводить в некоторых случаях к психическим расстройствам. Степень культурного шока зависит от величины кросс-культурных различий, выражающегося индексом культурной дистанции.

Коммуникативная компетентность, лингвистическая компетентность и межкультурная компетенция лежат в основе работы менеджера, так как именно это позволяет более свободно воспринимать другие культуры, адекватно осознавать специфический ценностный базис (миссию) компании и достигать результатов.

#### **Список источников**

- 1.Chen, Guo-Ming, & Starosta, William J. Foundations of intercultural communication. — NY: Allyn & Bacon, 1997. — 340 p.
- 2.Boli John, George M Thomas. World Culture in the World Polity: A Century of International Non-Governmental Organization. // American Sociological Review, Vol.62 No.2 (Apr., 1997) p. 171-190.
3. <http://www.bestmanagementarticles.com>
4. <http://cross-cultural-management.bestmanagementarticles.com>

*Махмадамінова Г.А. , к.с.н.*

*Західнодонбаський інститут економіки і управління,  
Україна*

### **ВПЛИВ ФАКТОРІВ МЕГА- ТА МАКРОРІВНЯ НА ЯКІСТЬ СІМЕЙНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ НЕПОВНОЛІТНІХ В РАМКАХ СУЧАСНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ РЕАЛЬНОСТІ**

Статья Махмадаминовой Г.А. «Воздействие факторов мега- и макроуровня на качество семейной социализации несовершеннолетних в рамках современной социальной реальности» посвящена рассмотрению воздействия на социальный институт семьи таких мегафакторов: глобализации, индивидуализации жизненных стилей, обобществления социализационно-воспитательных процессов молодого поколения. Рассмотрены макрофакторы нашего государства, которые влияют на функциональные возможности социального института семьи, а именно на процесс социализации.

Установлено, что существует разнонаправленность воздействия факторов на процессы семейной социализации, что приводит к девиации самого процесса социализации. Автор констатировал атрофию социального института семьи и, как следствие, части его функций. Семья существует в украинском обществе как социальная группа с некоторыми функциональными особенностями социального института, что существенно подрывает качество социализационных потоков продуцируемых семьей.

Процес соціалізації молодих генерацій завжди знаходиться в певній залежності від рівня розвитку суспільства, ступеню досконалості соціальної сфери. Численні матеріали засобів масової інформації та реальність оточення свідчать про кардинальні трансформації як соціального інституту сім'ї, так і соціалізаційних процесів, що ним продукуються. Звернемось до розгляду сучасних особливостей функціонування сім'ї та специфіки її соціалізаційного впливу, розглянемо про-

редбачає задоволення потреб людей у здобутті вищої освіти в певному регіоні. Такий підхід був націлений на подолання монополії великих промислових центрів на здійснення освітньої діяльності. Розглядаючи проблеми регіоналізації вищої освіти, В.Лагутін відмічає дві суперечливі взаємопов'язані тенденції глобалізації і регіоналізації. Глобалізація вищої освіти є наслідком утворення єдиного глобального всесвітнього ринку інтелектуальної праці та інтелектуального капіталу. Виходить на цей ринок як повноцінні суб'єкти мають випускники не тільки столичних, а й регіональних вищих закладів освіти [14, с.19]. В зв'язку з цим дослідник ставить питання: чи не означає тиме регіоналізація вищої освіти в Україні зниження якості підготовки фахівців?

Розробка механізмів забезпечення якості освітніх послуг в регіональному закладі освіти є обов'язковою умовою їх конкурентоспроможності.

В останні роки одним із завдань політики МОН України щодо забезпечення якості вищої освіти України та її інтеграції в європейське та світове освітнє співтовариство є упорядкування мережі вищих навчальних закладів [16]. Керівництво країни у сфері освіти стурбовано значною кількістю ВНЗ в Україні і ставить за мету їх скорочення за будь-що.

Такий підхід пояснюється не лише стурбованістю за якість професійної підготовки фахівців (це регулюється механізмами ліцензування та акредитації), а й невідповідністю стандартам європейського простору вищої освіти. Саме з метою оптимізації мережі закладів освіти Проектом змін до Закону України «Про вищу освіту» запропоновано скасування такого типу ВНЗ як інститут та рекомендовано об'єднання і створення регіональних університетів.

На теперішній час в мережі ВНЗ України здійснюють освітню діяльність понад 100 закладів освіти, які мають статус інституту [20]. Аналіз сфери їх діяльності показує, що 62% з них надають освітні послуги для забезпечення кадрами регіонального ринку праці.

Серед соціально-економічних проблем регіонального розвитку необхідно відмітити відтік молодих людей із регіонів до великих міст, які виступають центрами розвитку промисловості, бізнесу, науки та культури. Після закінчення загальноосвітньої школи юнаки і дівчата виїжджають на навчання до освітніх центрів і нерідко не повертаються до рідних міст, бо вважають їх неперспективними для професійної і особистісної самореалізації. Цим самим гальмується відтворення інтелектуального потенціалу тих регіонів, де бракує вищих закладів освіти і відсутні перспективи регіонального розвитку.

Підтвердженням цьому є проведені маркетингові дослідження в регіоні Західного Донбасу, який об'єднує шахтарські міста Павлоград, Першотравенськ, Тернівка та прилеглі районні центри.

Анкетування випускників шкіл регіону (750 осіб) показало, що понад 70% школярів не планують повертатися у рідне місто і мають на меті працювати у великих містах. Зв'язують своє майбутнє з рідним містом тільки 19% випускників шкіл. Процес відтоку молодих кадрів триває. Отже, діяльність регіонального ВНЗ є необхідною умовою відтворення кадрового потенціалу регіону.

Головними соціальними функціями регіонального вищого закладу освіти є :

- закріплення в регіоні молодих кадрів та забезпечення перспективи розвитку регіональних соціально-економічних інституцій;
  - сприяння розвитку кадрового потенціалу підприємств і організацій регіону через підготовку та перепідготовку кваліфікованих фахівців;
  - задоволення потреб молоді регіону у здобутті вищої професійної освіти;
  - мобільне реагування на зміни в житті суспільства та регіону через надання відповідних освітніх послуг;
  - здійснення молодіжної політики в регіоні, формування студентських традицій, підтримка ініціатив молоді, розвиток міжнародної молодіжної співпраці;
  - реалізація культурно-просвітницької діяльності серед мешканців регіону, співпраця з культурними осередками;
  - організація науково-дослідницької діяльності, розробка проектів та програм з актуальних проблем регіонального розвитку;
  - раціональне використання професійного досвіду висококваліфікованих спеціалістів-практиків регіону через викладацьку діяльність, наставництво, керівництво практикою тощо.
- Саме з виконанням цих функцій пов'язана конкурентоспроможність регіонального ВНЗ на ринку освітніх послуг.

Так російський дослідник Р.Фатхутдінов конкурентоспроможність вищого закладу освіти визначає як спроможність:

- здійснювати підготовку кваліфікованих фахівців, здатних витримати конкуренцію на ринку праці;



мічні, постійно оновлюватися та розширюватися, завдяки здатності, прагнення їх носія до постійного особистого вдосконалення та професійного зростання.

#### *Список джерел*

1. Аболіна Т.Т. Єрмоленко А.М. Етичні норми і цінності: проблема обґрунтування / Ін – т філософії НАН України.- К., 2007.-144с.
2. Вознюк О.В., Тичина О.Р. Людина, що навчається: головні аспекти нової парадигми освіти. – Житомир: Волинь, 1999. – 229 с.
3. Дубчак О.П., Покладова В., Стефаненко Н. Психологічні умови формування «гнучкої» особистості // Нові напрямки творчого розвитку особистості. Матеріали доповідей та повідомлень науково-практичної конференції. – К.: 2004. – С.20-24.
4. Карпова Л.Г. Формування професійної компетентності вчителя загальноосвітньої школи: Автореф. дис. канд.пед.наук: 13, / Харківський нац.держ.пед.ун-т ім. Г.С. Сковороди. – Харків, 2004. – 20с.
5. Ковальчук Г.О. Активізація навчання в економічній освіті. – К.: КНЕУ, 2003. – С.8-34.
6. Ковальчук Г.О. Полікомпонентна структура компетентності майбутнього фахівця і контроль успішності навчання // Матеріали науково-метод. конф. «Методичні та практичні аспекти застосування та розвитку системи контролю знань в університеті. – К.: КНЕУ, 2005. – С.9-16.
7. Кукоб В.П. Удосконалення сукупності критеріїв оцінювання якості знань студентів з дисциплін базової підготовки // Матеріали науково-метод.конф. С.104-106.
8. Курбатова М.Б., Магура М.И. Обучение персонала, как конкурентное преимущество // Управление персоналом №11-12 (98). – 2004. – Спец выпуск №12. – С.49-51.
9. Рамен ДЖ. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация. / Пер.с англ. – М.: «Когито - Центр», 2002. – 254с.
10. Тренінгові технології навчання з економічних дисциплін. Навч.посібник / За ред. Ковальчук Г.О. – К.: КНЕУ, 2006. – 320 с.

*Житник Н.В. к.п.н.,  
ректор Західнодонбаського інституту економіки і управління  
Україна*

#### **МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВИТИ В РЕГІОНАЛЬНОМУ ВНЗ**

За останні 15 років вітчизняна вища школа зазнала суттєвих перетворень, які докорінно змінили структуру вищих навчальних закладів, зміст професійної підготовки фахівців.

На сучасному етапі розвитку вищої освіти стратегічним завданням є підвищення якості освітніх послуг. Це обумовлено євроінтеграційними процесами, потребами суспільства, вимогами ринку праці, загостренням конкуренції на ринку освітніх послуг.

Важливим завданням ВНЗ виступає пошук механізмів забезпечення якості освіти.

Це актуально і для регіональних вищих навчальних закладів, які мають певні особливості функціонування.

Теоретичні аспекти забезпечення якості освіти висвітлені в роботах зарубіжних та вітчизняних авторів В.І. Андрієва, Б. Єрмошенко, І. Зязюна, Л. Корневої, М. Сіницького, А. Федько.

Проблемам впровадження систем управління якістю освіти присвячені публікації І.Буланова, В. Гаффарової, А. Петрова, С. Сухова, В. Шкаріна.

В роботах вчених С. Ільїна, Т. Ісаєвої, Ю. Зінковського, Г. Калінічевої, М. Лукашенко, І.Скоропада, Р. Фатхутдінова, П. Якуніна розкрито окремі механізми забезпечення якості освітніх послуг.

Однак, потребують додаткового дослідження механізми забезпечення якості освіти в регіональному ВНЗ.

Метою статті є дослідження шляхів забезпечення якості освітніх послуг в умовах регіонального вищого навчального закладу.

Система вищої освіти України включає різні типи вищих навчальних закладів: класичні університети, профільні університети, академії, інститути, коледжі державної та інших форм власності.

Серед них певну частину складають регіональні заклади освіти, які здійснюють підготовку майбутніх фахівців для задоволення потреб регіонального ринку праці і виступають центром професійної підготовки молоді і дорослого населення через різні форми освітніх послуг [4].

Створення і функціонування цих типів навчальних закладів обумовлені процесом регіоналізації освіти, який набув розвитку в 90-х роках ХХ століття. Саме регіоналізація вищої школи пе-

цеси сімейної соціалізації неповнолітніх в рамках сучасної соціальної реальності. Автор вважає, що розгляд впливу факторів різного рівня на процес сімейної соціалізації дозволить досліджувати в подальшому загальний механізм сімейної соціалізації, а саме неякісні соціалізаційні процеси, які призводять до девіацій у дитячому та молодіжному середовищі.

Сучасні фактори впливу на соціальний інститут сім'ї та на його функціональну спроможність ми вирішили розмежувати оптимальним способом, а саме – за рівнем цього впливу. Факторами мегарівня є: загальноосвітні тенденції, що певним чином впливають на український соціум та на його соціальні інститути; макрорівня – загальнодержавні особливості соціально-економічної та ціннісно-духовної сфер українського суспільства; нарешті, мікрорівня – когнітивність певної сім'ї, її родинна соціальність та неповнолітнього, який знаходиться в процесі активного соціального розвитку у об'єктивній реальності певної суб'єктивної системи сімейних стосунків, створених біографічно-значимими людьми.

В умовах сучасної соціальної реальності, характерною рисою якої виступають соціальні трансформації на різних рівнях функціонування соціуму, важливого значення набувають проблеми забезпечення процесу соціалізації дітей. Головним провідником процесів соціалізації взагалі, а первинної, зокрема, виступає, звичайно, батьківська сім'я. Н. В. Лавриненко – відома дослідниця сім'ї відзначає, що вчені-фамілісти зовсім недостатньо уваги приділяють вивченню сім'ї загалом, особливо її “приспосовувальних” реакцій до соціально-економічних трансформацій [20]. Протягом свого життєвого циклу сім'я постійно зустрічається з різноманітними труднощами, несприятливими умовами, проблемами, що впливають на здійснення нею процесів соціалізації. З методологічної точки зору дослідники зосереджують свою увагу на двох основних сферах аналізу цієї проблематики. Перше – це дослідження сім'ї в складних умовах, які виникли через несприятливий вплив загальномасштабних соціальних процесів: війн, економічних криз, стихійних явищ, тощо. Друге – це вивчення “нормативних стресів”, тобто тих труднощів, які зустрічаються в житті сімей за повсякденних умов. Ці складнощі пов'язані з проходженням сім'ї через основні етапи життєвого циклу. Соціологічна домінанта дослідницької позиції автора обумовлює зацікавленість і першою, і другою групою чинників дисфункціональності інституту сім'ї. Зупинимось спочатку на розгляді мегафакторів.

Суспільні світові процеси глобалізації, інформатизації, інтеграції та індивідуалізації соціальної сфери існування індивіда, пролонгації його освіти, не могли не позначитись певним чином як на українському соціумі загалом, так і на соціальному інституті сім'ї зокрема. В сучасних умовах сімейний вплив урівноважується, а часом і переважається впливом багатьох інших соціальних інститутів. Як уже зазначалось, це засоби масової культури та інформації, друзі, ровесники, дозвольні заклади і т. д. В спробах вирішити ці протиріччя виникають різні суспільні рухи (наприклад, в США – рух за сімейну освіту та виховання; за допомогою спеціалізованих комп'ютерних програм батьки навчають своїх дітей) [1]. Очевидно, що для більш адекватного вирішення цієї складної проблеми недостатньо комп'ютерних технологій, необхідно узгоджувати інтереси особистості, сім'ї та суспільства. Відповідно, критерії вихованості та соціалізованості повинні утримувати найкраще співвідношення двох поглядів на соціалізованість дітей з точки зору батьків, сім'ї та соціуму.

На думку автора, однією з найбільш важливих особливостей сьогоденного українського соціуму є перехід від “вузького” типу культурної соціалізації (з орієнтацією на стандарт, жорсткий норматив) до “широкого”, що передбачає плюралізм, особистісну незалежність, варіативність, полістилізм. Автор теорії культурної соціалізації С. Арнетт показує, як у різних суспільствах може різнитись якісна характеристика “варіативність – нормативність” на всіх рівнях соціалізації. Вчена розглядає внутрішньокультурні особливості (традиційні, гендерні, вікові), і однозначно вказує на розширений характер сучасних соціалізаційних процесів для більшості суспільств [24].

На сучасному етапі, за нашою думкою, відбувається фактично перерозподіл соціалізаційних впливів серед соціальних інститутів, і якщо раніше сім'я мала монополію на виховання нових поколінь, то зараз соціалізаційні процеси стають дедалі більше прерогативою суспільства. Та, незважаючи на об'єктивні та суб'єктивні причини подібного явища, сім'я завжди буде займати одну з домінуючих позицій відносно становлення власних дітей, тому що це реальна сфера біологічної репродукції людини, яка має атмосферу родинної соціальності, - єдино доступної на перших етапах соціалізації індивіда.

Соціологи, аналізуючи як нові західні концепції, так і специфічні сьогоденні реалії, характерні для нашого соціуму, відзначають глобальний перехід до “індивідуалізації життєвих стилів” [8, с.32]. Можливо, у цьому зв'язку необхідно говорити про внутрішньоінституціональну варіати-

вність, яку ми можемо яскраво спостерігати на прикладі функціонування соціального інституту сім'ї – поява широкої палітри різних типів, видів родин. З точки зору батьківських ролей та соціальних норм відбувається зростання розмаїття стилів спілкування з дітьми: те, що Р. Мертон визначає як “девіацію” в сімейній соціалізації, сьогодні можна класифікувати як варіативний тип [12]. Кожну з категорій сімей характеризують специфічні соціально-психологічні явища та процеси, шлюбно-сімейні стосунки, коло спілкування, його зміст, особливості емоційних контактів членів сім'ї, соціально-психологічні цілі сім'ї та індивідуально-психологічні потреби її членів. Тобто потрібно відзначити, що однією з характерних мегарис сучасного інституту сім'ї є внутрішньоінституціональна варіативність з характерною родинною соціальністю кожного типу сім'ї.

Досить детально на даному етапі досліджено “нуклеарну сім'ю”, знаменуючу сучасний тип родини. Поняття “нуклеарна родина” передбачає сім'ю з однією шлюбною парою та їх неодруженими дітьми або без них. Процес урбанізації значно модернізував сім'ю: на початкових етапах розвитку суспільства превалювали одноядерні сім'ї. На сучасному ж етапі розвитку інформаційного суспільства характерною рисою є створення мультинуклеарної родини (за соціокультурними ознаками). Така сім'я створює власну субкультуру, але на відміну від одноядерної, вона виявляє себе більш відкритою для інтегрування різних культур, тобто її субкультура носить інтернаціональний характер. Е. Тофлер визначає цей тип як електронну сім'ю, та вважає, що майбутнє саме за ним [2, с.347-366]. На наш розсуд, розглянутий тип сімей більш характерний для держав Європи та Америки. Щодо українського соціуму, мультинуклеарні родини можуть посісти значне місце в майбутньому, хоча вплив процесів інформатизації на приватне життя індивіда ми можемо спостерігати вже сьогодні.

Отже, ми спробували окреслити загальні тенденції впливу на інститут сім'ї мегафакторів, до яких, за нашою думкою, належать:

- сучасний процес глобалізації, що виступає якісно новою стадією світогосподарчих процесів, тобто перехід до інтерналізації, транснаціональної стадії економічного розвитку держав;
- індивідуалізація життєвих стилів, поширення великої кількості субкультур;
- усупільнення соціалізаційно-виховної діяльності молодих генерацій.

Таким чином, зазначені мегафактори прямо чи опосередковано здійснюють вплив на функціонування соціальних інститутів нашого суспільства, в тому числі й сім'ї, значною мірою впливають на якість соціалізаційних процесів, що продукуються родиною.

Логікою речей далі слідє розгляд макрофакторів, що діють в межах нашої держави, до яких в більшою мірою, на думку автора, належать наступні чинники впливу на сім'ю, та сімейну соціалізацію:

- зміна матеріального становища населення;
- суттєві нововведення у освітньо-виховній сфері;
- трансформація традицій родинного виховання;
- зародження та вплив феміністичної течії на подружні стосунки.

Аналізуючи дослідження трансформації соціального інституту сім'ї, слід зазначити, що ця проблема досить детально розроблялась наступними вченими: Л.О. Азою, Ф. Ар'єсом, С.А. Белічевою, А.Н. Єлізаровим, Н.В.Лавріненом, А.В. Мудриком, В.Я.Титаренко, О.Я.Савченко, і вже в меншій мірою соціологами, котрі акцентували увагу перш за все на гармонійності подружнього життя: С.Я. Вольфсон, В.Є. Савка, А.Г. Харчев [13; 14; 3; 4; 5; 21; 18; 15; 6].

Спираючись на дані Інституту соціології НАН України, Державного Інституту проблем сім'ї та молоді, Міністерства України у справах сім'ї та молоді та матеріали Міністерства юстиції України, можемо зробити певні висновки про загальний вплив вищезгаданих макрофакторів на функціонування соціального інституту сім'ї [20; 3; 16; 17].

У нашому суспільстві переважають прості сім'ї, які складаються з шлюбної пари та дітей, а інколи і когось з батьків подружжя. Таких сімей 65,3% від їх загальної кількості. Складних сімей, які утворюються з двох або більше подружніх пар, порівняно мало – 5,4 %. 12% становлять неповні сім'ї, які складаються найчастіше з матері та дитини, значно рідше – батька та дитини. Кризовий стан суспільства дає підстави очікувати збільшення кількості неповних сімей, в яких виховується близько 1,5 мільйона дітей. Зростає питома вага родин з незареєстрованим шлюбом та неповних сімей. Коефіцієнт розлучень досить великий – у середньому 3,7% (4,6% - у містах, 1,9% - у селах). В цьому зв'язку слід зазначити що питома вага розлучень серед загальної кількості зареєстрованих шлюбів зростає з кожним роком.

Зміна рівня матеріальної забезпеченості населення призводить, з одного боку, до зменшення кількості тих, хто бажає створювати та зберігати сім'ю, а також до стрімкого падіння народжува-

зерви часу, задатки групи і сформулювати реалізаційні цілі, досягнення яких піддається перевірці та оцінюванню із використанням доступних засобів (табл. 3).

Таблиця 3

Вибір контрольних завдань у процесі формування компетентності майбутніх фахівців

Складові компетентності	Типи завдань	Методи і прийоми контролю	Засоби контролю
Професійна (змістова)	Завдання теоретичного характеру (тести, відкриті запитання, реферати тощо)	Текст, словниковий диктант, письмова відповідь на запитання, самостійна робота, складання плану, тез, опорні схеми.	Таблиці, діаграми, роздаткові матеріали
Методична (технологічна)	Завдання практичного характеру на вирішення задач, проблемних ситуацій, здійснення розрахунків.	Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, ходу розв'язання задач, презентація проєкту, укладання ділових паперів, аналіз нормативних документів.	Бланки завдань для кожного студента, реальні документи з практичної діяльності, картки із завданням
Соціальна (комунікативна)	Завдання проєктного характеру, участь у роботі малих груп, у проведенні активних методів навчання	Виконання ролей у ході активних методів навчання, розробка і презентація проєктів, аналіз контрольних ситуацій	Прикладні комп'ютерні програми, опис ситуації
Особистісна	Самостійні (індивідуальні) роботи рефлексивного характеру, наукові дослідження	Виступ, доповідь, участь у комплексній діловій грі	Ігри, тести, прикладні комп'ютерні програми, віртуальне підприємство, банк

Запропоновані моделі організації контролю з урахуванням рівнів засвоєння знань та сформованості професійних компетентностей майбутніх фахівців дозволяють наблизити конкретну навчальну діяльність до майбутньої продуктивної та результативної праці студентів як конкурентоспроможних економістів.

Оцінка, що характеризує випускника ВНЗ, має відповідати можливостям його працевлаштування. Інакше кажучи, ВНЗ має оцінити вищим балом випускника, який спроможний працювати за фахом у визначених роботодавцем умовах при меншому періоді адаптації. Слід відмітити, що в практиці нашого регіону у процесі прийому на роботу, як правило, роботодавець в тій чи іншій формі здійснює тестування претендента на визначене робоче місце, намагаючись визначити його професійні можливості, його, так би мовити корисність з точки зору конкретного підприємства, конкретного середовища, до якого має потрапити претендент. Це тестування можна визначити, як вхідний контроль випускника ВНЗ з боку роботодавця, якого повністю не задовольняє надана навчальним закладом характеристика професійних знань випускника у вигляді додатку до диплома. Головна мета такого тестування полягає в тому, щоб визначити не стільки сугубо професійні знання претендента з того чи іншого питання, скільки наявність та розвиток тих чи інших компетентностей. Це підтверджує необхідність зміни пріоритетів в процесі моніторингу якості вищої освіти в напрямку визначення набутих компетентностей, аби певним чином підготувати випускника ВНЗ до «вхідного контролю» роботодавця.

Отже, професійна компетентність у навчанні розглядається нами як набута характеристика особистості, яка визначає її успіх у житті, як системний результат навчання зі зміщенням уваги з накопичення знань, умінь, навичок до формування здатності ефективної практичної діяльності.

Для реалізації компетентнісної освітньої схеми студент має бути залучений до цілісної сфери майбутньої професійної діяльності. Отримані знання не можуть бути ізольовані, висмикнуті з середовища існування майбутнього фахівця, яке складається з ланцюга компонент – професійної, природно – наукової, соціальної, моральної, культурної. Більше того, ці знання мають бути дина-



шуку та набуття ними знань, людину, яка полегшує такий пошук, організовує його найбільш ефективним та раціональним способом;

5) залучення до навчальної роботи науково – дослідного характеру практично всіх студентів та забезпечення інтенсивного розвитку в них навичок та вмінь такої роботи;

6) значне зменшення кількості аудиторних занять, перш за все лекційних годин, а за цей рахунок збільшення обсягу консультативної та індивідуальної роботи зі студентами - тим самим стає досяжною одна з основних умов та вимог Болонської декларації: переміщення акценту з аудиторної роботи на самостійну роботу студентів під контролем та з допомогою викладача;

7) вона цілком відкрита для використання технічних засобів навчання, перш за все електронних (мульти-медіа, пошук в мережі Інтернет, комп'ютерне тестування) і будь – яких інноваційних засобів контролю.

При розробці системи заходів для контролю участі студентів у практичних (тренінгових) заняттях необхідно враховувати результати досліджень, що стосуються організації контролю успішності студентів у вищих закладах освіти при вивченні економічних дисциплін [2,5,6,7,10].

Контрольні заходи є складовими досягнення мети навчання – засвоєння певної сукупності предметних знань, умінь та навичок, формування відповідного рівня компетентності студента і зрештою забезпечення певної якості освіти. Рівні засвоєння означають конкретну здатність студента до оперативного використання набутих знань та формуванню професійних компетенцій (табл. 2).

Таблиця 2

Рівні засвоєння знань та формування професійних компетентностей майбутніх економістів

Рівні засвоєння знань	Етапи дотримання вмінь	Формування складових професійної компетентності
Понятійний	Початкове вміння відрізнити	Засвоєння окремих термінів, фактів без зв'язку між ними. Пошук способів дій. Спроби і помилки виконаних дій.
Репродуктивний	Вибіркові окремі вміння - сприймати	Знання на основі сприйняття, пам'яті, здатність до відтворення. Розуміння властивостей, способів, окремих дій. Формування окремих навичок використання даних знань. Виявлення очікуваного професійного результату в конкретній виробничій ситуації.
Умовно-професійний (алгоритмічно-дійовий)	Розвинені вміння – відтворювати й застосовувати	Усвідомлення мети професійного навчання і майбутньої професійної діяльності. Моделювання очікуваного професійного результату. Формування базових навичок операційної професійної діяльності. Здатність вирішувати типові задачі в типових умовах.
Професійний (творчий)	Формування майстерності – вміння створювати нове	Провідні компоненти навчання – мотив і внутрішня мета освітньої та майбутньої професійної діяльності. Творче використання різних умінь. Здатність вирішувати нетипові задачі в нестандартних умовах.

Враховуючи специфічність і різноманітність економічних дисциплін та масштабність навчальних цілей, ми маємо, у тому числі й контрольними заходами, стимулювати формування у студентів глибоких теоретичних знань основ економічної науки та її складових, умінь аналізувати економічні процеси і закономірності, вирішувати задачі й розв'язувати проблеми, застосовувати теоретичні знання на практиці і створювати навчальні проекти. Проблема полягає у тому, як оптимальним поєднанням форм, методів і прийомів контролю реалізувати навчальні цілі. Це завдання потребує широкого використання у практиці вивчення економічних дисциплін цілої системи різноманітних методів організації контролю успішності навчання. Нерідко на етапі планування цілей та очікувань їх результатів організатори практичних занять значно завищують рівень вимог, а згодом стає очевидним, що і самі учасники не витримують інтенсивного темпу роботи і не готові давати високі результати. Тому на етапі планування викладач має зважити власні можливості, ре-

ності. Матеріально забезпечені пари не вважають дитину головною цінністю шлюбу, тому також характеризуються небагатодітністю. Якщо у 1985р. кількість народжених на 1000 жителів становила у середньому 15,0, то у 2000 році цей показник сягнув лише позначки 7,8, а у 2008 вже 5,4. І це не дивно, адже матеріальні труднощі сьогодні переживають саме багатодітні сім'ї. Введення одноразової допомоги при народженні дитини дещо змінило ситуацію, але не кардинально, також слід відзначити, що після введення в дію цієї допомоги народжуваність дещо збільшилась у стратифікаційно досить низьких прошарках, які дають суспільству декласованих індивідів. Так, наприклад, вивчення проблем сучасної української родини показало, що 92,2% респондентів вважають нестачу грошей основним чинником, який ускладнив повсякденне життя за останні 2-3 роки, постійну нестачу грошей назвали причиною сімейних сварок 47,7% опитаних; найбільше занепокоєння викликає бідність – 49,8% відповідей і фінансові проблеми – 38,7%. Зрозуміло, що більшість респондентів – 82,6% вважає, що поліпшити життя могло б підвищення заробітної плати [17,с.57].

Отже, структурна соціально-економічна криза в Україні, підриваючи матеріально-побутові основи функціонування сім'ї, разом з тим спричиняє низку психологічних сімейних проблем. Нестабільність соціуму породжує невпевненість, тривогу, розгубленість у членів родини, провокує вияви роздратування, агресивності, або, навпаки, - апатію, депресивні стани, тобто людина відчуває себе соціально некомпетентною.

В рамках авторського дослідження запроваджувалось експертне опитування працівників служб у справах неповнолітніх та служб сім'ї м. Павлограда. На питання: “Які, на Вашу думку, соціально – економічні фактори більшою мірою сприяють порушенню ефективного функціонування сім'ї?” – були отримані наступні відповіді (враховувалися всі варіанти відповідей). Розглянемо таблицю 1.

Таблиця 1.

Фактори, що сприяють порушенню функціональності сім'ї.

Фактори	Відповіді експертів, %
Низький рівень матеріального забезпечення	40,0
Руйнація “радянської” системи цінностей та заміна їх іншими	25,0
Низький рівень освіти батьків цих сімей	15,0
Недостатня увага державної політики до становища сімей	25,0
Нестабільність соціально-економічного становища держави	32,0
Недостатньо добре організована робота соціальних служб по виявленню та соціальній роботі з категорією “неблагополучних сімей”	38,0
Вплив феміністичної течії на розподілення сімейних ролей	7,0
Занепад традицій родинного виховання	37,0
Важко відповісти	1,3

Домінуючу позицію серед руйнівних факторів займає низький рівень матеріального забезпечення родини, занепад традицій родинного спілкування, нестабільність соціально-економічного становища держави. Негативний вплив соціального середовища здебільшого є основним чинником порушення стабільності сімейної системи, оскільки руйнує її рольову структуру, викликає у членів родини відчуття власної неефективності, міжособистісні та міжпоколінні конфлікти. Соціум сьогодні не може запропонувати будь-яких сприятливих суспільних ідей, спрямованих на соціальну інтеграцію сім'ї, що породжує певний “екзистенційний вакуум”, порушує ціннісно-нормативну базу суспільного життя. І це, на нашу думку, свідчить про вплив зазначених вище факторів макrorівня. Саме вони спричиняють часткову чи повну дисфункціональність соціального інституту сім'ї. На сьогодні близько 90 тисяч сімей з різних причин не виконують виховних функцій стосовно власних дітей. Дослідженнями доведено, що 90 – 97% неповнолітніх правопорушників - вихідці з неблагополучних родин. Кожна п'ята дитина, яка перенесла розлуку з батьками, хвора на невроз; 60% невстигаючих учнів ростуть у сім'ях без батька, 80% - у сім'ях з нездоровою моральною атмосферою [13, с.52-57].

Проблема взаємостосунків між поколіннями в родинах відбиває дві головні соціально-історичні тенденції, досить часто протилежні одна одній. З одного боку, характер цих стосунків

визначається інтенсивними соціальними трансформаційними процесами, що найбільш помітно проявлялись протягом останнього десятиліття. З іншого боку, на взаємостосунки між представниками різних поколінь суттєво впливають традиційні культурні стереотипи, що продовжують відігравати значну роль в системі соціально-психологічних сподівань громадян та нерідко стають принциповими чинниками їхньої мікросоціальної дії.

Батьки в більшості сімей повинні постійно працювати, як наслідок, - діти залишаються без належного догляду. Державним інститутом проблем сім'ї та молоді проводилось опитування, присвячене проблемам взаємостосунків батьків і дітей. На запитання "Скільки часу за тиждень Ви витрачаєте на заняття з дітьми?" 39% респондентів дали відповідь „п'ять годин”, 27% - „від п'яти до десяти”, 34% - „понад десять годин”. Зрозуміло, що це занадто мало для повноцінного процесу становлення особистості дитини. І справа не тільки в тому, що у дорослих бракує вільного часу (хоча цей показник досить високий – 46,5%), а в його організації: майже 69,4% батьків віддають перевагу перегляду телевізійних передач, спілкуванню з іншими людьми, зводячи контакти з власними дітьми до мінімуму [3, с.45].

Отже, ми бачимо, що розповсюдження сімейного неблагополуччя (нестабільність шлюбу, розлучення, порушення морально-етичних принципів і форм спілкування в сім'ї тощо) великою мірою зумовлене впливом зазначених макрофакторів: економічна криза держави загалом розширює когорту малозабезпечених сімей та веде до крайнього зубожіння багатодітні сім'ї.

Трансформація традицій сімейного життя та освітньо-виховної сфери зумовлюють зміни у системі ціннісних орієнтацій подружжя, що обумовлює як негативні, так і позитивні наслідки (до останніх, зокрема, можна віднести егалітаризацію стосунків в сімейних парах).

На сучасну українську родину справляє вплив і такий важливий соціально-психологічний макрофактор, який існує в масштабах країни, - руйнація колишньої соціалістичної системи моральних і поведінкових цінностей без ефективної заміни їх ієрархією прийнятих у цивілізованому світі загальнолюдських ідеалів, гуманних норм поведінки. Тобто загалом суспільство знаходиться у маргінальному стані. Цей фактор значною мірою зумовив явище "розриву поколінь": норми і догми "батьків", а особливо "дідів" заперечуються молоддю з відмовою від досвіду прашурів як прикладу для наслідування. Розрив між поколіннями обумовив і негативний вплив макросоціальних характеристик українського суспільства. Все вищезазначене призводить до масової трансформації взаємин поколінь у сім'ях, відчуження серед їх членів. Водночас, на тлі відмови від єдиної системи впливу на дітей у межах соціалістичної системи цінностей, канонів, проявляється недостатність системи позитивної соціалізації підостаючого покоління – в плані особистого саморозвитку, формування вольових механізмів, духовної культури, навичок конструктивного спілкування, вироблення позитивних ціннісних орієнтацій, утвердження моральних поведінкових норм, навичок відповідальної, соціально зумовленої, нормативно адекватної соціальної поведінки.

За даними Державного інституту проблем сім'ї та молоді України, 54,1% батьків фактично пускають справу сімейної соціалізації за течією, зосереджуючись в основному на таких проблемах як навчання в школі, слухняність, одяг, харчування тощо. З-поміж форм і методів родинного впливу, які характерні для більшості сімей України, превалюють так звані методи авторитарного спрямування, які передбачають безумовне підкорення дитини волі батьків, хоча (і це підтверджує досвід) доволі часто погляди і дії дорослих помилкові [16; 17]. На думку автора, подібне явище зумовлене усвідомленням більшості батьків власної дезадаптованості у суспільстві нового типу, неприйняттям нових суспільних норм. Саме тому, розуміючи власну неспроможність здійснювати конструктивну сімейну соціалізацію, батьки зосереджуються на традиційних, класичних проблемах виховання.

Через те, що сім'я дуже тісно пов'язана з суспільством, в процесі соціалізації вона не може не враховувати тих численних впливів, які дитина зазнає з оточуючого її соціально-культурного середовища. Звичайно, опосередкований вплив суспільства не є ознакою зниження ролі батьків у соціалізації дітей, їх функції в даному процесі завжди залишаються незмінними і неминучими. Певна річ, ніякі соціально-педагогічні засоби не можуть застерегти від можливих випадковостей, але автор твердо переконаний, що має існувати загальна односпрямованість векторів соціалізаційних потоків родини та соціуму загалом, у протилежному випадку виникне ситуація дезорієнтації дитини, дезадаптованості, порушення адекватного уявлення по власну соціальну ефективність.

Отже, розглянуті нами глобальні впливи мега- та макрофакторів на функціонування соціального інституту сім'ї як елементу соціальної структури суспільства та процесів соціалізації не могли не позначитись на виконанні притаманних йому функцій, а особливо соціалізаційної як частки соціокультурного розвитку самої родини. Нажаль, серед загальних тенденцій завжди є місце нега-

**3. Модульний контроль.** Увесь цикл інтерактивних практично – семінарських занять доцільно розділити на окремі модулі, що поєднуються декількома близькими за змістом темами і завершується модульним контролем. В принципі припустимо частину кожного модульного контролю проводити традиційно ( за допомогою тестів, в тому числі комп'ютерних) з тим, що перевірити оволодіння студентами теоретичними поняттями та термінологією. Але більша частина цього контролю повинна полягати у розв'язанні проблемних завдань, які потребують пошуку рішень, щоб не були безпосередньо надані в самому матеріалі курсу, але можуть бути логічно виведеними на основі цього матеріалу. Вирішення саме таких контрольних завдань дає змогу судити про оперативну готовність примінити знання, набуті студентом в основному самостійно, на практиці.

**4. Підсумкова оглядова лекція** ( не більш однієї). Проводиться після завершення циклу інтерактивних практично – семінарсько – лекційних занять та модульного контролю, тобто після закінчення половини або двох третин терміну, відведеного на весь курс. Перше завдання підсумкової лекції – підвести загальні підсумки роботи над теоретично – практичним матеріалом курсу, освітити ті типові прогалини у знаннях та вміннях студентів, які були виявлені протягом інтерактивних практично – семінарсько – лекційних занять та модульного контролю, і намітити шляхи їх ліквідації. Друге завдання – зорієнтувати студентів на подальшу індивідуальну ( групову) роботу в ході виконання навчальних проектів (творчих завдань) та розкрити основні вимоги щодо їх виконання.

**5. Вступна консультація з виконання навчального проекту.** Навчальні проекти, що запроваджуються протягом останньої третини або другої половини курсу, виконуються або індивідуально кожним студентом, або як спільний проект групою. Проекти завдань для кожної групи розробляє викладач, а студенти вибирають їх з загального переліку за власним бажанням. Кожне проектне завдання передбачає виконання конкретної практичної роботи за фахом студента, або за змістом дисципліни, що вивчається. При цьому робота будується тільки на матеріалі реальної дійсності та повинна мати реальний практичний вихід і результат.

На вступній консультації студенти отримують вихідні інструкції щодо мети проектною роботи, очікуваного результату, методики роботи, плану та графіку (коли і як слід звітувати про виконання частини роботи), форми та терміни кінцевої звітності, графіку консультацій викладача для виконавців проекту, а також інформацію про теоретичні та практичні джерела, що необхідно опрацювати для його успішного виконання.

**6. Самостійне виконання студентами навчального проекту з індивідуальними консультаціями викладача.** Протягом більшості останньої частини курсу ( від однієї третини до половини часу, відведеного на його вивчення) студенти працюють над своїми проектними завданнями – індивідуально або в малих групах. Вони періодично приходять на індивідуальні консультації до викладача ( до трьох консультацій за весь період виконання проекту). Мета консультацій полягає в тому, щоб, по – перше, студенти звітували про виконану частину роботи, по – друге, обговорили ті труднощі, що виникають у процесі виконання та намітили разом з викладачем шляхи їх подолання і, по – третє, отримали всі необхідні поради та рекомендації щодо подальшої роботи. Явка студентів на консультації ( по черзі, за складеним графіком) є такою ж обов'язковою, як і їх присутність на аудиторних заняттях.

**7. Звіт про виконану проектну роботу та її оцінювання** (студентська конференція). Студенти звітують про виконану проектну роботу на заключній студентській конференції. Перед цією конференцією всі підготовлені матеріали проекту надаються викладачеві для перевірки. На конференції, яка може проходити впродовж декількох занять, кожний студент або мала група, роблять презентацію про його виконання та результати, які обговорюються та оцінюються всією студентською аудиторією за раніше встановленими критеріями.

**8. Кінцевий контроль у формі екзамену, або ПМК.** Кінцевий екзамен або ПМК з дисципліни може проводитися у будь – якій формі. Основна мета – допомогти студентам систематизувати знання.

Запропонована система і організація навчального процесу має, на наш погляд, низку переваг, а саме:

- 1) забезпечення навчальної самостійності студентів;
- 2) забезпечення творчого самостійного пошуку та самостійне створення нових знань;
- 3) наближення навчання до реальної практичної діяльності за фахом;
- 4) докорінна зміна ролі та функцій викладача: із особи, яка передає знання студентам та контролює їх засвоєння, він перетворюється на консультанта студентів у процесі самостійного по-

Ринкові механізми економіки вимагають значної уваги до проблем гармонізації прагматичних і етичних основ економічної діяльності, оскільки це стає необхідною умовою подолання економічної, духовної, соціально – політичної кризи, яку переживає наша країна. Актуальні є слова Е. Бауера про те, що «самий небезпечний результат освіти – це прекрасно інформовані люди, не обтяжені совістю» [1]. Отже, формування морально – етичних компетентностей студента економічного профілю є важливою складовою у його фаховій підготовці.

Питання моралі та етики ділових відносин широко досліджуються у всьому світі. Вони служать предметом наукових дискусій і форумів, вивчаються у багатьох вищих навчальних закладах, що забезпечують підготовку кадрів для ринку. Так, у Західнодонбаському приватному інституті економіки і управління підприємництво та підприємницька етика стали складовою частиною навчальних планів підготовки економістів.

Таким чином, визначаючи компетентність можна говорити, що знання, набуті за традиційною дисциплінарною (предметно – змістовою) освітньою схемою доповнюються за компетентнісною освітньою схемою розумінням ( вмінням, майстерністю) того, як і яким чином в тих чи інших умовах цими знаннями користуватися, як і в якому напрямку слід їх розширювати, поглиблювати сьогодні, аби досягти успіху завтра.

Перехід до компетентнісної моделі передбачає зміну і методики подання навчального матеріалу студентам ВНЗ, яка повинна замінити лекційно – семінарський формат. Таку інноваційну систему можна назвати консультативно – пошуковою.

Консультативно – пошукова система навчання у різних її модифікаціях може дати найкращі результати при викладанні дисциплін зі значною теоретичною складовою, в яких кінцева ціль передбачає широке використання теоретичних знань у практичній діяльності.

Позитивний потенціал системи, що розглядається, полягає, перш за все, в тому, що вона в найкоротші терміни привчає студентів до навчальної самостійності, творчого самостійного пошуку та створення нових знань, а сам навчальний процес наближається до реальної практичної діяльності за фахом. Все це забезпечує не засвоєння, а присвоєння знань та їх оперативну готовність до використання у практичній професійній діяльності. Крім того, такі інноваційні методи навчання як кейси, рольові та ділові ігри тощо органічно «вписуються» у цю систему, а не є в ній чужорідними елементами, як у традиційній системі навчання.

Загальна схема, за якою будується навчальний процес у консультативно – пошуковій системі, нам представляється у такому вигляді:

1.Початкові оглядові лекції з курсу (дві – три). Вони читаються на самому початку курсу і містять основні питання дисципліни. Мета їх – створити у студентів загальне уявлення про основні питання з дисципліни, що вивчається, та шляхи їх вирішення. Протягом цих оглядових лекцій кожний студент отримує детальний план самостійної та аудиторної роботи з курсу: які теми потрібно опрацювати самостійно і в які терміни, яку літературу необхідно для цього опрацювати і в які терміни, яку інформацію і в які терміни вимагається знайти в Інтернеті ( з рекомендацією певних сайтів), які практичні завдання потрібно виконати ( включаючи індивідуально – творче або проектне групове завдання), якою буде форма контролю виконання тощо.

2.Інтерактивні практично – семінарсько - лекційні заняття (тобто такі, що поєднують у собі елементи практичного заняття, теоретичного семінару, лекції та проводяться через активну взаємодію викладача зі студентами, студентів з викладачем та студентів між собою). Ці заняття безпосередньо слідує за початковими оглядовими лекціями і проводяться у кожній студентській групі окремо. На ці заняття відводиться приблизно половина або дві третини часу, відведеного для вивчення всього курсу. Протягом кожного заняття опрацьовується одна з тем, призначених для самостійного вивчення студентами. Студенти на основі попередньої самостійної роботи з літературою та Інтернет – джерелами відповідають на проблемні запитання викладача, демонструють у виступах своє розуміння пов'язаних з темою проблем та шляхів їх вирішення. Завдання викладача полягає в тому, щоб обговорення не було суто теоретичним, а постійно поєднувалось з вирішенням реальних практичних задач. Саме для цього використовуються ділові ігри, аналіз практичних кейсів та інші подібні методи. У випадках, коли на занятті виявляється незрозуміння студентами того чи іншого конкретного питання або практичних наслідків певної частини теоретичної інформації, викладач проводить роз'яснення через читання мікролекції, за чим обов'язково слідує розв'язання всією групою певного практичного завдання, пов'язаного з питанням, що роз'яснювалось. Саме на таких заняттях і повинен опрацьовуватись весь матеріал того чи іншого курсу.

тивним. Як уже неодноразово зазначалось, гострий ціннісний конфлікт українського соціуму, загальний стан аномії та віктимність більшої частини населення, призвели до виробництва сім'єю в певному розумінні ризиків у середовищі дітей та молоді. Вчені Дж. Уйт, Р. Уайт, Л. Чизолм у співробітництві з російськими науковцями - Ю.А. Зубок, В.І. Чупровим, А.А. Щегорцовим виділили різноманітні типи ризиків у молодіжному середовищі [22; 7; 23]. Ми, аналізуючи їх, дійшли висновку, що велика група транслюється більшою мірою соціальним інститутом сім'ї. Розглянемо саме ті, що продукує сім'я, наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Макрофактори, що обумовлюють появу ризиків у сфері сімейної соціалізації.

Ситуації ризику, що пов'язані з певною сферою життєдіяльності	Типи ризиків, що виникають у середовищі нової генерації
Загроза здоров'ю та життю	1. Ризики негативного демографічного відтворення. 2. Ризик незадовільного медичного обслуговування.
Невизначеність життєвого старту	1. Ризики, пов'язані з нерівністю стартових позицій. 2. Ризики фальшстарту.
Невизначеність можливостей життєдіяльності та самореалізації	1. Ризик нереалізованості власних здібностей, сподівань. 2. Соціально-стратифікаційні ризики, що обмежують висхідну мобільність. 3. Ризик нисхідної мобільності. 4. Ризик соціальної ізоляції.
Ціннісно-нормативна невизначеність	1. Ризики соціальної дезорієнтації, аномії, маргіналізації, віктимізації. 2. Ризики розриву з соціальними інститутами.
Невизначеність ідентичності	1. Ризик кризи ідентичності. 2. Ризики деліквентної ідентичності.

Отже, ми розглянули типи ризиків, що характерні як для неповнолітніх, так і для молоді і пов'язані з соціальним розвитком та становленням особистості. Тобто молоді покоління, покликані реалізувати інноваційну та трансляційну функції, мусять, в першу чергу, перемогти прямий опір суспільства і його соціальної структури, тих макрофакторів, що були зазначені вище.

В першу чергу, це стосується відтворення життєвих сил, тобто самої людини, що безпосередньо народжується в сім'ї. Виникають ситуації, пов'язані з ризиком ненародження, про що говорить репродуктивна поведінка населення, висока кількість абортів, низька якість медичного обслуговування. Далі виникають інші об'єктивні ситуації, що пов'язані з загрозою здоров'ю та життю. Так, дитяча смертність у 2007 році становила 119,4 на 10000 новонароджених [19, с.543]. Якщо сім'я та суспільство не створює умов для фізичного розвитку дитини, для охорони її здоров'я та безпеки життя, з'являються реальні передумови ризику.

Наступний тип ситуацій ризику у сімейній соціалізації пов'язаний з невизначеністю можливостей життєвого старту. Чим нижчий аскриптивний статус молодих людей, що наслідуються від батьків, тим більша невизначеність можливостей для вибору ними життєвого шляху. Особливо це стосується дітей з соціально неблагополучних родин, аскриптивний статус яких є, зазвичай, низьким, а в деяких випадках дитина наслідує соціальну ізоляцію, делінквентність. Так, А.В. Мудрик наводить наступні емпіричні данні: серед випускників дитячих будинків, тобто в своїй більшості “соціальних сиріт”, до 30% стають “бомжами”, до 20% - правопорушниками, а до 10% покінчують життя самогубством [14, с.150].

Третій тип ситуацій ризику у сімейній соціалізації пов'язаний з невизначеністю можливостей самореалізації неповнолітніх. Включення у соціальне життя – процес, що супроводжується нереалізованими амбіціями, зруйнованими планами. Причина цього явища багато в чому визначається соціальним середовищем. Процес визначення власної соціальної позиції, набуття соціального статусу та соціальної ролі потребує активної соціальної підтримки. В разі відсутності або нестачі такої посилюються соціально-стратифікаційні ризики, пов'язані з обмеженням можливостей висхідної мобільності.

Четвертий тип пов'язаний з ціннісно–нормативною невизначеністю. В суспільстві ризику під впливом його макрофакторів традиційні суспільні цінності девальвуються та витісняються груповими, порушується система інституціональних норм. В цих умовах виникає множина ситуацій безнормності, за яких молода людина втрачає звичні орієнтації, збільшується ризик соціальної дезорієнтації, аномії, соціальної ізоляції.

П'ятий тип ситуацій ризику пов'язаний з невизначеністю ідентичності. Процес інтеграції нових генерацій в суспільство не обмежується механічним включенням їх у соціальну структуру, а супроводжується внутрішньою ідентифікацією. Це надає процесу стійкий характер, та в умовах нестабільності та перехідного періоду у розвитку суспільства відбувається порушення традиційної ідентифікації, виникають нові ідентичності, що часто мають деструктивну спрямованість і переростають у контркультури. Яскравим прикладом тому є соціально неблагополучні сім'ї, яким притаманні невідворотні ситуації ризику ідентичності у дітей.

Проводячи паралель між впливом мега- та макрофакторів на соціалізаційні процеси, що продукуються сім'єю, неважко помітити, що вони вступають у певне протиріччя, особливо це простежується при розгляді процесу інтеграції. Досить значна частина впливових потоків носить негативний характер і сприяє порушенню конструктивних соціалізаційних процесів в рамках сім'ї. На думку автора, можна навіть констатувати соціальну атрофію вищезгаданого інституту, що спричинена як мега-, макрофакторами, так і трансформацією життєвого простору особистості, зміщенням пріоритетів в бік зайнятості чи дозвільної сфери. Сім'я існує в більшій мірі як соціальна група з певними функціональними рисами соціального інституту, хоча ми розглядаємо родину і як соціальний інститут, і як соціальну групу. Проте аналіз якісного рівня функціонування інституту сім'ї є завданням самостійного дослідження.

Особистість у відкритому суспільстві, яким прагне стати українське, також повинна бути відкритою, мати набір відповідних якостей, ціннісних орієнтацій та установок, дотримуватись такої життєвої позиції та світобачення, які дозволяють їй крокувати в ногу з часом, сповна реалізовувати свій творчий потенціал, докладати власних зусиль у розбудову демократичного суспільства і отримувати задоволення від життя в ньому. Ці обставини є визначальними для сучасного європейського стилю соціалізації молоді. Вони, зокрема, знаходять своє відображення у системі рис, притаманних сьогоднішньому європейському типу успішно соціалізованої особистості [9, с.108]. Наш розгляд передумов успішної соціалізації європейського типу обумовлений спрямованістю соціально-культурної політики України на інтеграцію у Європейське співтовариство. Отже, державна політика вказує на бажану ідентичність українського індивіда з успішно соціалізованою європейською особистістю. В цьому зв'язку виникає необхідність в наявності наступних нормативних рис індивіда:

- відкритість новим знанням і новій практиці як у стосунках з людьми, так і в навчанні, фаховій діяльності;
- зростання незалежності від таких традиційних інститутів соціалізації як сім'я, релігія; раціоналізація лояльності щодо сучасних політичних, громадських, профспілкових та інших лідерів;
- віра у власні сили та можливості, неприйняття позиції фаталізму та пасивності при зіткненні з труднощами;
- прагнення посісти якомога вищий освітньо-професійний та соціальний статус;
- планування власної діяльності та власного життя;
- зростання зацікавленості суспільно-політичним життям, дедалі активніша участь у ньому.
- прагнення отримувати якомога більше інформації, бути в курсі справ як регіонального, так і загальнонаціонального та міжнародного значення.

Далі, на думку автора, для порівняльної характеристики буде цікаво окреслити загальні риси, притаманні реальному типові соціалізованої особистості українського соціуму, та наглядно окреслити існуючі протиріччя. Аналіз наукової розробленості поняття соціалізованості такими вченими як Ю.А. Зубок, Н.М. Лавриченко, А.В. Мудрик, К. Уільямс, В.І. Чупров дав змогу авторові окреслити характерні риси реальних соціалізаційних процесів у молодіжному та дитячому середовищах. Це, зокрема:

- розмитість самоідентифікації;
- недовіра та скептичне ставлення до владних структур як наслідок криміналізації суспільства;
- віктимізованість та маргіналізованість значної частини населення;
- формування нової системи цінностей;
- дещо знижений рівень зацікавленості суспільно-політичним життям;

- методологічну компетентність (передбачає знання принципів, методів, форм пізнання у межах наукового пошуку взагалі, сформованість світогляду, знання методів вирішення проблемних завдань, здатність до інноваційної діяльності, уміння прогнозувати, проектувати та управляти);

- практично – діяльнісну ( передбачає сформованість знань і умінь зі здійснення професійної та самоосвітньої діяльності, умінь мотивувати і планувати діяльність, визначати її зміст);

- інформаційну (включає володіння новими інформаційними технологіями);

- управлінську (передбачає сформованість знань основ теорії управління; розвиненість умінь аналітичних організаційних, ціле покладання, планування);

- комунікативну (передбачає сформованість відповідних умінь і якостей фахівця, які сприяють ефективній взаємодії з іншими суб'єктами виробничого процесу та здатність вирішувати завдання у процесі спілкування та міжособистісної взаємодії).

Важливим є також сформованість у фахівця навичок професійного самоаналізу, що залежить від здатності до рефлексії та самоусвідомлення [2,4,6,9].

У кожній професійній сфері є орієнтовані національні стандарти компетентності. Складові фахової компетенції студентів, що здобувають вищу економічну освіту також мають свої характерні риси та особливості. (табл.1)

Таблиця 1.

Складові та елементи фахової компетенції студента економічного профілю.

Складові фахової компетенції	Елементи складових фахової компетенції
професійна	підприємливість, працелюбство, діловитість, мобільність, самовираження у праці, здатність до ризику, здатність навчатись за власною ініціативою
соціально – громадська	соціальна відповідальність, повага до закону, прав держави і людей, активна участь у житті суспільства, турбота про навколишнє середовище
морально - етична	чесність, справедливість, гідність, обов'язок, порядність, взаємодопомога, терпимість, делікатність.

Межі професійної компетенції студентів економічного профілю окреслено в нормативній та варіативній частині освітньо–кваліфікаційної характеристики галузевого стандарту вищої освіти. В широкому розумінні професійна компетентність студентів економічного напрямку означає розуміння ними численних форм прояву економіки як системи товарно–економічних, грошових інформаційних відносин та спроможність застосувати набуті знання і навички з точки зору економічно активної людини в процесі професійної діяльності.

Важливим елементом професійної компетентності майбутнього фахівця в галузі економіки є підприємливість, яка дозволяє особистості діяти наполегливо і активно в напрямку досягнення поставленої мети. Вона дозволяє забезпечити свій добробут, престиж, визначає життєву і професійну кар'єру. Для підприємливості характерний високий ступінь інтеграції: вона містить у собі такі значущі професійні цінності як активність, самостійність, наполегливість, цілеспрямованість, ініціативність. У практичній діяльності підприємливість означає:

- 1.Здатність адаптуватися у мінливих соціально – економічних умовах, вміння оцінювати стратегію економічної діяльності.

- 2.Правильне визначення свого місця на ринку праці і визначення різноманітних професійних ролей.

- 3.Наявність у майбутнього фахівця креативності, високого рівня особистої культури.

Однак, не глибокі професійні знання, ні підприємливість не дозволять фахівцю досягти високих показників своєї діяльності, якщо в нього буде відсутнє працелюбство. Працелюбство як цінність виступає регулятором і організатором особистої поведінки, допомагає людині стати членом більш широкого колективу, збагачує міжособистісні стосунки; сприяє розвитку творчих здібностей і професійних навичок. В основі працелюбства лежить любов до праці, потреба в постійній трудовій діяльності, уміння використовувати в цьому процесі свої сили і нахили. Отже, теоретичні знання та практичні навички, підприємливість та працелюбство виступають основними елементами професійної компетентності студентів економічного профілю.

в цілому. Саме це є дуже важливим для вищого навчального закладу, який готує фахівців перш за все для свого регіону.

Аналіз визначень поняття «компетентність» показує, що практично кожен з них включає – знання та досвід в певному виді діяльності. Така позиція підтверджується визначенням Міжнародного департаменту стандартів для навчання, досягнення освіти: «поняття «компетентність» визначається як спроможність кваліфіковано здійснювати діяльність...», думкою експертів «DeSeCo»: «компетентність проявляється в діяльності...»[6]; думкою науковців, які вважають, що компетентність – це «...міра включення людини в діяльність»[4] «...здатність до здійснення практичних діяльностей...»[8]; «...можливість діяти; це – активна позиція, при якій людина знає, може і хоче зробити щось»[6] тощо.

Українські науковці, досліджуючи проблему професійної підготовки на основі стандарту компетентності, описують рівні компетентності працівника за допомогою рівнів діяльності [7], що також підтверджує наше розуміння поняття «компетентність» тільки у зв'язці з діяльністю.

Професійна компетентність знаходиться у центрі наукової уваги багатьох вітчизняних учених. Соціально – філософські дослідження цінностей гуманітарного напрямку у навчанні дозволило ряду вченим (С.В.Бондаревська, О.А. Дубасенюк, І.А.Зязюн, А.І. Піскунов) відокремити в професійній компетентності фахівця проблемно – практичний аспект. Він забезпечує адекватність розпізнавання ситуації та реагування на неї, адекватну постановку; ефективно виконання цілей, задач, норм в даній обстановці з урахуванням життєвої компетентності особистості [6].

Таким чином, узагальнюючи визначення компетентності, можна визначити професійну компетентність як здатність майбутнього фахівця – економіста розв'язувати проблеми та завдання, що виникають у процесі його професійної діяльності.

Метою статті є спроба розкрити сутність, методи формування та розвитку професійної компетентності майбутніх економістів у процесі навчання, а також розглянути окремі педагогічні аспекти організації контролю за результатами сформованості цих компетентностей.

Професійна компетентність є інтегративним особистісним новоутворенням, що формується на засадах теоретичних знань, практичних умінь, значущих особистісних якостей та життєвому досвіді [9]. Все це зумовлює готовність фахівця до виконання специфічної діяльності та забезпечує високий рівень його самоорганізації. Професійна компетентність будь – якого фахівця не корелюється вузько професійними межами, оскільки від нього вимагається постійне осмислення розмаїття соціально – економічних та інших проблем, пов'язаних не тільки з його фахом, але й з суміжними галузями суспільного життя [4].

Професійна компетентність, як особистісне новоутворення, є динамічною сутністю. Її змістовне наповнення й розуміння зумовлюється такими чинниками: рівнем розвитку науки, техніки, економіки, освіти; процесами, які відбуваються в суспільстві, в регіоні; суспільним замовленням, яке відображає загальний рівень економічного розвитку суспільства та, зокрема, нашого регіону, конкретного підприємства, установи, фірми[3].

Структура компетентності фахівця ґрунтується на принципі єдності свідомості, системи професійної діяльності та її основних компонентів. Професійну компетентність необхідно розглядати в процесуально – динамічному аспекті:

- вона виявляється через діяльність і має діалектичний характер та охоплює всі сфери особистості;
- вона є провідною метою до реалізації якої має прагнути фахівець у процесі свого професійного розвитку та становлення [2].

Структурними компонентами професійної компетентності фахівця ми вважаємо три сфери: мотиваційна, предметно – практична, саморегуляції.

На наш погляд, розвиненість мотиваційної сфери забезпечує сформованість:

- загальнокультурної компетентності, що передбачає знання вітчизняної та світової культури, розвинену культуру мови та поведінки, володіння адекватними навичками спілкування, уміння жити в соціумі та встановлювати контакти з людьми;
- особистісно – мотиваційної компетентності, яка передбачає сформованість ціннісних орієнтацій, гуманістичну спрямованість діяльності;
- соціальної компетентності, пов'язаної зі здатністю нести відповідальність за свої дії, брати участь у спільному прийнятті рішень з колегами, регулювати конфлікти толерантним шляхом на основі відповідних норм і правил.

Предметно – практична сфера характеризується нами сукупністю професійних умінь і включає певні підвиди професійної компетентності:

- деякою мірою колективістська спрямованість;
- високий рівень ризиків соціальної дезадаптації.

Вказані риси досить загальні і не претендують на вичерпність, але навіть на перший погляд видно їх суттєву відмінність від уявлень про “ідеальну людину” українського соціуму і рис, властивих успішно соціалізованій особистості сучасності [10].

Таким чином, підсумовуючи аналіз характерних рис сучасної родини як соціального інституту та малої групи, окреслимо низку найбільш суттєвих змін її відмінностей від традиційної сім'ї:

- відбувся, в першу чергу, перехід від аграрного типу родини, характерного для України в дореволюційний період, до так званого виробничого, що пов'язано з процесами тотальної урбанізації. Сучасній моделі властиво розмежовувати сферу зайнятості і родинну сферу;
- сучасній сім'ї притаманна соціальна та географічна мобільність, вона пов'язана з втратою традицій наслідування соціального статусу батьків та професійної соціалізації дітей;
- внутрішньоінституціональна варіативність сім'ї започаткована індивідуалізацією життєвих стилів і виявляється через появу розмаїття типів сімей;
- втрата сучасною родиною монополії на сімейну соціалізацію, значне скорочення часу спілкування батьків та дітей;
- занепад родинних традицій, звичаїв у сучасних сім'ях нуклеарного типу: відбувається перехід від централізованої розширеної сімейної системи до децентралізованої, в якій подружній зв'язок стає більш значущим, ніж родинний.

Норми, пов'язані з феноменом багатодітної сім'ї, історично виживають себе. В 20-му столітті відбулося значне скорочення кількості дітей в сім'ях, збільшується кількість розлучень, молодь рідше бере шлюб.

Отже, ми мали можливість порівняти особливості функціонування сучасної сім'ї і традиційної української родини та констатувати суттєві відмінності та трансформації, що впливають на якість соціалізаційних процесів. Незмінними і, мабуть, вічними лишаються репродуктивна та соціалізаційно-виховна функції. Вони забезпечують фізичне та духовне відтворення молодих генерацій[11, с.71-77].

Автор переконаний, що мікросоціологічний та соціально-психологічний аналіз феномену соціалізації завжди повинен мати своєю основою макросоціологічне розуміння структурних аспектів. Тому ми розглядали вплив мега- макро- та мікрофакторів на сімейні соціалізаційні потоки, адже соціалізації молодих генерацій завжди знаходиться в певній залежності від рівня розвитку суспільства, ступеню досконалості соціальної сфери.

Глобальні впливи мега- та макрофакторів здебільшого негативно позначились на функціонуванні соціального інституту сім'ї як елементу соціальної структури суспільства та процесах соціалізації. Гострий ціннісний конфлікт українського соціуму, загальний стан аномії та віктимність більшої частини населення, призвели до виробництва сім'єю в певному розумінні ризиків у середовищі дітей та молоді. Автором, було досліджено основні ризики, що продукуються соціальним інститутом сім'ї у дитяче середовище, та встановлено, що вони призводять до порушення соціальної компетенції особистості неповнолітнього та утруднення процесів подальшої адаптації у соціумі. Також автором було встановлено, що у певних позиціях існує різноспрямованість впливів мега-, макро-, мікрофакторів на соціалізаційні процеси, що спричиняє соціальну дезорієнтацію особи, особливо соціально несформованої, соціальну розгубленість.

Автор, констатував соціальну атрофію інституту сім'ї, що спричинена як мега-, макрофакторами, відповідно і трансформацією життєвого простору особистості, зміщенням пріоритетів в бік зайнятості чи дозвільної сфери. Сім'я сьогодні існує в більшій мірі як соціальна група з певними функціональними рисами соціального інституту. Ми окреслили характерні риси реальних соціалізаційних процесів у молодіжному та дитячому середовищах. Це, зокрема: розмитість самоідентифікації; недовіра та скептичне ставлення до владних структур як наслідок криміналізації суспільства; віктимізованість та маргіналізованість значної частини населення; формування нової системи цінностей; дещо знижений рівень зацікавленості суспільно-політичним життям; деякою мірою колективістська спрямованість; високий рівень ризиків соціальної дезадаптації.

Здійснено аналіз характерних рис сучасної родини та встановлено їх суттєву відмінність від рис традиційної сім'ї. Відзначимо найбільш суттєві: відбувся, в першу чергу, перехід від аграрного типу родини до так званого виробничого; значно збільшилась соціальна та географічна мобільність сучасної сім'ї, що пов'язано з втратою традицій наслідування соціального статусу батьків; з'явилась внутрішньоінституціональна варіативність сім'ї, яка започаткувала індивідуалізацію

життєвих стилів; втрачена сучасною родиною монополія на сімейну соціалізацію, значне скорочення часу спілкування батьків та дітей; занепад родинних традицій, звичаїв у сучасних сім'ях нуклеарного типу; перехід від централізованої розширеної сімейної системи до децентралізованої, в якій подружній зв'язок стає більш значущим, ніж родинний. Всі вищевказані трансформації призвели до появи «девіації» у процесах сімейної соціалізації неповнолітніх, погіршення якості самих соціалізаційних процесів, поширення категорії соціально неблагополучних родин.

#### *Список джерел*

1. Антонов А. Школа на дому: частное дело или социальная необходимость // Мир образования – 1996. - №4. – С.27 – 32.
2. Барзгова Е.С. Американская социология (традиция и современность): Курс лекций. – Екатеринбург: «Деловая книга», Бишкек: «Одиссей», 1997. – 566 с.
3. Батьки і діти: соціальне самопочуття дітей в українських сім'ях / Г.В. Святенко, Л.С. Волинець, Є.М. Луценко та ін. Український інститут соціальних досліджень. - К.: Логос, 2000. - 92 с.
4. Бесєдін А.А. Дисфункціональна сім'я як чинник девіантної поведінки неповнолітніх: Автореф. дис. ...канд. соц. наук: 22.00.03. – Харків, 2002. – 25с.
5. Виховний потенціал сім'ї в сучасних умовах: тематична Державна доповідь про становище сімей в Україні за підсумками 2001 року. – К.: Державний ін.-т проблем сім'ї та молоді, 2002, 2007, 2009 – 144 с.
6. Жизнедеятельность семьи: Тенденции и проблемы / Отв. ред. А.И. Антонов. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 128с.
7. Зубок Ю.А. Социальная интеграция общества. – М.: Социум, 2009. – 267с.
8. Ионин Л.Г. Культура и социальная структура // Социологические исследования. - 1996. - №6. – С. 34 - 39.
9. Лавриченко Н. М. Педагогіка соціалізації: європейські абрисы. – К.: ВІРА ІНСАЙТ, 2000. – 444 с.
10. Махмадамінова Г.А. Соціалізованість індивідів як детермінуючий фактор соціального розвитку держави // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Проблеми інтеграції і транскордонної співпраці. Вип. ХХІХ. В 2-х т. – Львів – Луцьк: Вежа, – Т.2 – С.354-359.
11. Махмадамінова Г.А. Традиції сімейної соціалізації в рамках української ментальності // Грані: Науково-теоретичний та громадсько-політичний альманах. – Дніпропетровськ, 2002. - № 2(22). - С.71-77.
12. Мертон Р.К. Социальная теория и социальная структура (фрагменты) / Под общ. ред. В.В. Танчера; Реферативный перевод и вступ. статья В. Костинской. – К.: Ин-т социол., 1996. – 112 с.
13. Мудрик А. В. Социализация и «Смутное время». – М.: Прогресс, 1991 – 289с.
14. Мудрик А.В. Социальная педагогика: Учебник под ред. Сластенина В.А. – М.: Прогресс, 1999. – 184с.
15. Пріма Р. М. Соціалізація особистості молодшого школяра засобами родинно - побутової звичаєвості: Автореф. дис. ...канд. пед. наук: 13.0001. – К., 1996. – 25с.
16. Про становище молоді в Україні. Щорічна доповідь Президенту України. – К.: Український інститут соціальних досліджень, 1998, 2001, 2003, 2007, 2009 – 120с.
17. Про становище сімей в Україні: Доповідь Президенту України. – К.: Український інститут соціальних досліджень, 2000, 2003, 2006, 2008, 2009. – 212с.
18. Проблемні сім'ї: діти і батьки / Ю.М.Якубова, О.Г. Антонова-Турченко, Г.В. Святенко та ін. - К.: Студцентр, 1998. – 207с.
19. Статистичний щорічник України / Під ред. Осавуленка А. – К.: Наука, 2001, 2005, 2008 – 597с.
20. Українське суспільство на порозі третього тисячоліття. Кол. монографія / Під ред. М. О. Шульги. – К.: Ін-т соціології НАН України, 2003. – 687с.
21. Харчев А.Г., Мацковский М.С. Современная семья и ее проблемы. - М.: Статистика, 1978. – С. 65 – 70.
22. Чупров В.И., Зубок Ю.А., Уильямс К. Молодежь в обществе риска. – М.: Наука, 2001. – 230с.
23. Щегорцов А.А. Молодежь и общество: опыт социологического анализа. – М.: Социум, 2007
24. Arnett J.J. Broad and Narrow Socialization: the Family in the Context of a Cultural Theory// Journal of Marriage and the Family. 1995. v.57. №3.

3. Щербак Л.В. Проблеми децентралізації ПТО // Професійно-технічна освіта. – №4. – 2008. – С.32 – 34.
4. Петренко Л.М. Сутність поняття «децентралізація управління» ПТНЗ у вітчизняній та зарубіжній літературі / Підготовка фахівців у системі професійної освіти: проблеми, технології, перспективи: Матеріали Всеукраїнської науково-методичної конференції (Кривий Ріг, 9-10 квітня 2009 р.). – Кривий Ріг: Видавничий центр КТУ, 2009. – С. 405 – 407.
5. Пріоритетні напрями діяльності професійно-технічної освіти на 2009 рік: Виступ Міністра освіти і науки України на Всеукраїнському семінарі – нараді 17 – 18 лютого 2009 року [Електронний ресурс]. Режим доступу: // www.mon.gov.ua
6. Пикельная В.С. Теоретические основы управления (школоведческий аспект): Метод. пособие / Валерия Семеновна Пикельная – М.: Высш. шк., 1990. – 175 с.
7. Цыренова А.А. Менеджмент: Учебно-методическое пособие / А.А. Цыренова – Улан-Удэ: Издательство ВСГУ, 2006. – 114 с.
8. Щербина В.М. Образи інформаційного суспільства: соціологічний вимір. – К.: ТОВ «Агентство «Україна», 2005. – 245 с.
9. Гордон Драйден, Джаннетт Вайс. Революція в навчанні / Перекл. з англ. М. Олійник. – Львів: Літопис, 2005. – 542 с.
10. Інформаційно-аналітичні матеріали з питань результативності експерименту щодо регіонального фінансування професійно-технічних навчальних закладів Харківської, Львівської областей та м.Києва / М.Піотровські, К.Б. Мірошниченко, О.В. Барашкін. – К., 2008. – 75 с.
11. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / [Варналій З.С., Бабінова О.О., Бойко-Бойчук О.В., Борщевський В.В., Васильців Т.Г.]; под ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.
12. Реформа місцевого самоврядування в Україні: Звіт про результати публічних консультацій / [кер. проекту В. Чумак]. – К.: ТОВ«ХІК», 2008.– 70 с.
13. Концепція державної регіональної політики [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
14. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
15. Головінов В. Професійно-технічна освіта в умовах світової та вітчизняної фінансово-економічної кризи. Проблеми старі – виклики нові //Професійно-технічна освіта. №4. – 2008. С.3 – 7.
16. Потенциал ученых – в профессиональное образование //Профессиональное образование. Столица. – 2008. - № 12. – С. 7 – 14.
17. Новиков А.М., Попков В.А., Ткаченко Е.В. Диплом для рабочего / А.М. Новиков, В.А. Попков, Е.В. Ткаченко // Профессиональное образование. Столица. - 2008. – №5. – С. 6-8.
18. Батышев С. Я. Перспективы профессионально-технического образования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vorpsy.ru/authors/BATYSHSY.htm>
19. Неперервна професійна освіта: філософія, педагогічні парадигми, прогноз: Монографія / [В.П. Андрющенко, І.А. Зязюн, В.Г. Кремень, С.Д. та ін.]; за ред. В.Г. Кременя. – К.: Наукова думка, 2003. – 853 с.

*Новікова Л.М., к.п.н.,*

*Західнодонбаський інститут економіки і управління  
Україна*

### **ВНЗ – ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ДЛЯ РЕГІОНУ**

Раскрыта сущность профессиональной компетентности студентов экономического профиля; определены основные составляющие профессиональной компетентности; рассматриваются вопросы формирования и развития профессиональной компетентности в процессе обучения, а также отдельные педагогические аспекты организации контроля за результатами её сформированности

В умовах глобалізації економічних процесів та поширення нових високотехнологічних виробництв зростають потреби в удосконаленні професійної підготовки майбутніх фахівців, які можуть швидко адаптуватися в середовищі, що постійно змінюється.

Процес інтеграції України до Європейського освітнього простору активізував проблеми відповідності фахової підготовки випускників європейського ринку праці, посилення їх конкурентоспроможності, якості підготовки тощо. Рівень фахової компетентності студента – випускника, що дозволяє йому знайти своє місце на ринку праці, мати чітку соціальну та громадську позицію, бути готовим до самовдосконалення є одним з показників якості освітніх послуг, як і діяльності ВНЗ



політика, а особливо активна політика, частиною якої є забезпечення кваліфікованими робітниками всіх сфер економіки регіону, передбачає процес формування сприятливих передумов для підвищення стабільності і забезпечення сталого розвитку територій. Сьогодні саме цей аспект визначений ключовим стратегічним пріоритетом регіональної політики України. З цією метою поступово здійснюється децентралізація управління регіонами. Децентралізація управління професійно-технічним навчальним закладом є частиною державної регіональної політики.

В теорії соціального управління і в теорії менеджменту децентралізація управління розглядається як засіб, процес та механізм підвищення ефективності управління, його демократизації і гуманізації. Це одна із закономірностей управлінської діяльності керівника навчального закладу і крок до його автономії, що створюють умови для прояву ініціативи і творчості, гнучкості і мобільності у прийнятті управлінських рішень. Децентралізація управління професійно-технічним навчальним закладом як системою дозволяє розширити самостійні права кожної її складової, що створює умови для прояву творчого характеру діяльності педагогічного колективу. Рівень централізації і децентралізації в управлінні визначається їх сполученням. Для керівника важливо відчувати ситуацію, коли управління може бути більш централізованим чи, навпаки, більш децентралізованим. В цьому управлінні як вид діяльності межує з високим мистецтвом. Від ступеня централізації (децентралізації) професійно-технічного навчального закладу залежить швидкість адаптації системи управління ним в умовах ринку праці і ринку освітніх послуг. Абсолютно централізованим чи децентралізованим організаціям не зустрічається. Різниця між організаціями полягає у відносному ступені делегування прав і повноважень. Перехід до децентралізації управління професійно-технічними навчальними закладами в масштабах держави значно розширює їхні повноваження.

Потреба інноваційних змін в системі професійно-технічної освіти є вимогою часу. Її подальший розвиток для сучасної України – завдання високого рівня складності. Відповідальність перед країною за його розв'язання разом з передачею основних повноважень з управління цим процесом передана нині на регіональні органи влади. Щоб реалізувати це завдання, необхідний спеціальний інструментарій. Таким інструментарієм може бути інваріантне моделювання інноваційного напрямку підготовки робочих кадрів і фахівців. Саме регіональним органам влади разом із керівниками ППНЗ у найближчому майбутньому належить адаптувати професійно-технічну освіту до потреб особистості та економіки; привести у відповідність структуру випуску робочих і спеціалістів до структури вакантних місць; подолати розрив між стандартами і вимогами роботодавців; додати зусиль до підготовки роботодавців інвестувати кошти у підготовку кваліфікованих кадрів, у підвищення кваліфікації тих, хто працює тощо. Все це треба зробити на фоні фінансово-економічної, політичної і демографічної кризи та радикальних змін життєвих цінностей і пріоритетів сучасної молоді, що значно ускладнює завдання.

В умовах поступового переходу від командно-адміністративної системи управління до її демократизації соціальне управління системою освіти і кожним конкретним професійно-технічним навчальним закладом має будуватися на науковій основі. Такі розповсюджені методи як «організоване насильство на основі «колективних рішень» та «проб і помилок» повинні викоринюватися з практики роботи суспільних інститутів і керівників всіх рівнів. Разом з цим має стимулюватися зростання ініціативи педагогічних колективів професійно-технічних навчальних закладів, роботодавців, соціальних партнерів, державних службовців, громадських формувань і організацій у розв'язанні проблем підготовки кваліфікованих робочих на регіональному рівні, впровадженні інноваційних підходів до вдосконалення навчально-виховного процесу, розвитку взаємодії суб'єктів управління цією сферою. Це вимагає певних організаційних форм, спрямованих на гармонізацію багатого спектру інновацій в життєдіяльності навчальних закладів, які дозволять планувати процес розвитку освіти, переосмислити статус людини як суб'єкта процесу пізнання і діяльності. Слід зазначити, що в останні роки у вітчизняній системі професійно-технічної освіти окреслились певні контури основних напрямів її модернізації. Саме від ефективності управлінської діяльності значною мірою залежить успішність будь-яких перетворень.

#### Список джерел

1. Краевский В.В. Методология педагогики: новый этап: учеб пособие для студ. Высш. Учеб. заведений / В.В. Краевский, Е.В. Бережнова. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 400 с.
2. Нікітчина С.О. Соціально-педагогічні умови децентралізації управління професійно-технічною освітою: реалії та перспективи / Науково-методичне забезпечення професійної освіти і навчання [Текст]: тези доп., звіти, науково-практичної конф. (22-23 квітня 2009 р.) / за заг. ред.. В.О. Радкевич. – Х.: Компанія СМІТ, 2009. – С.25 – 28.

Никитин Л.Н., д.ф.н., профессор,  
Кузьмина Ж.Ю.

Донецкий Национальный университет экономики и торговли  
имени Михаила Туган-Барановского  
Украина

### СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА КАЧЕСТВО И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Социальная инноватика - это современная отрасль научного знания, которое позволяет понять современные изменения, происходящие во всех социальных сферах общества.

Время, в которое мы живем – это время постоянных изменений и поиска ответов на вновь возникающие вопросы в условиях неопределенности в окружающем нас мире.

Особое значение приобретают социальные инновации, которые должны стать субъектами изменений во всех сферах жизни: экономической, социальной, политической и духовно-культурной.

Проблемам инновационной деятельности посвящены работы многих зарубежных и отечественных исследователей. Среди них назовем работы Друкера П.Ф. [3], Ландика В.И. [8], Коновалова В.М. [6], Твисса Б. [14], Пригожина А.И. [11], Шумпетера Й. [15], Завлина П.Н. [4], и других.

Несмотря на многочисленные исследования инновационной деятельности, фундаментальных научных работ, в которых бы рассматривались социальные инновации нет. Это и обуславливает актуальность и цель данного исследования – проанализировать понятие «социальные инновации» и показать их влияние на современный социум.

Прежде всего, необходимо дать определение «инновации». Основой определений инновации является определение Й. Шумпетера, которое стало классическим: инновация - это изменение (комбинация изменений) с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, оборудования, новых транспортных средств, новых методов и форм организации производства, новых источников сырья и новых рынков [Шумпетер, 456].

Экономист Брайан Твисс определяют инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретают экономическое содержание [Твисс, 34].

Американский ученый Алан Баркер под инновацией понимает создание новых источников удовлетворения покупателей [Баркер, 12].

Однако в силу многогранности и сложности данного понятия, определить его, как только экономическое явление нецелесообразно.

Американский ученый Питер Друкер в работе «Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы» дает следующее определение: инновации - это особый инструмент предпринимательства, который может внести изменения в хозяйственную деятельность и стать эффективным средством получения дополнительной выгоды. [Друкер, 234]. По мнению Друкера, инновация не должна быть технической, она даже не должна быть чем-то материальным. Питер Друкер – сторонник повсеместного применения социальных инноваций, утверждает, что такого рода инновации значительно более трудны в применении, чем технические. С точки зрения Друкера, инновации – это не техническое, а экономическое и социальное понятие [Друкер, 40].

Точка зрения Друкера П. во многом совпадает с мнением российских ученых Морозова Ю.П., Гринева В.Ф., Завлина П.Н., Коновалова В.М.

Завлин П.Н. и Гринев В.Ф. определяют инновацию как результат интеллектуальной труда, направленный на усовершенствование социально-экономической деятельности. Ландик В.И. и Морозов Ю.П. рассматривают инновацию как использование новых технологий с целью получения экономической прибыли и социальной выгоды. Коновалов В.М. целью внедрения инноваций считает общественное признание через использование в практической деятельности людей, что является достижением экономической, социальной и другой выгоды.

Проанализировав определения, предложенные Морозовым Ю.П., Гриневым В.Ф., Завлиным П.Н., Ландиком В.И., Коноваловым В.М., мы пришли к выводу, что вышеуказанные авторы рассматривают инновацию не как сугубо экономическое явление, а как конечный результат внедрения новшества в той или иной сфере (производственной, экономической, социальной, культурной и т.п.) для получения экономического, социального и другого эффекта.

В словаре «Современная западная социология» вводится понятие социальной инновации, которая характеризуется как внедрением новых форм организации труда и управления, так и

изобретением новых форм стимулирования и мотивации трудовой деятельности. Помимо этого, авторы словаря показывают влияние инновации на духовную жизнь общества. В конечном счете, инновация означает изменение привычного образа жизни и образа мыслей, внесение подвижности в законченный экономический порядок, более высокий уровень неопределенности и риска, а стало быть, предпринимательства и творчества [Современная западная социология, 115].

В словаре «Социальные технологии» понятие социальная инновации трактуется как - «создание, распространение и применение нового средства (новшества), удовлетворяющего потребности человека и общества, вызывающего вместе с тем социальные и другие изменения [Социальные технологии, 44-45]. В таком определении использованы также два основания, причем категория процесса проработана здесь более детально, с выделением отдельных этапов жизненного цикла новшества.

По нашему мнению, термин «социальная инновация» целесообразно определять как: 1) результат творческой деятельности, получивший широкое применение и послуживший основанием для значимых социальных изменений; 2) процесс преобразования нововведений в социокультурные нормы и образцы, обеспечивающий их институциональное оформление и закрепление в сфере духовной и материальной культуры общества.

Потребность в социальных инновациях возникла в конце XIX - начале XX века в связи с необходимостью осмысления методологии внедрения новых форм мотивации и стимулирования трудовой деятельности, преодоления психологического сопротивления людей нововведениям. В XXI веке инновационное развитие все чаще связывается с креативностью - способностью субъекта к инновационной деятельности, выдвижению новых идей, принципов и механизмов их реализации, имеющих полезный научно-технический, технологический или социальный эффект. Креативность составляет основу инновационного потенциала общества. Здесь уместно обратить внимание, что в современной науке различаются инновационный потенциал самого новшества, организации и социокультурной среды.

Инновационная деятельность генерирует развитие не только научно-технологического и экономического потенциала. Особая социальная значимость инновационной деятельности состоит в том, что инновации в максимальной мере способствуют развитию творчества и трудового потенциала личности, чем существенно развивают социальный потенциал. Осознание перспективности и высокий уровень социальной ответственности за развитие инновационной деятельности и инновационной среды, активно поддерживаемый в обществе, во всех государственных и бизнес-структурах, обеспечивают рост не только научного, технологического и экономического, но, что не менее важно, - трудового и человеческого потенциала.

Современный этап общественного развития характеризуется стремительно разворачивающимися инновационными преобразованиями социального мира. Глобальное перераспределение труда, международное разделение производства, мгновенно осуществляемые коммуникации свидетельствуют об определяющей роли инноваций в процессах социальной интеграции.

Многообразие культур определяют стержень развития новой социальной реальности – инновационного мира. Инновации все более приобретают статус генерального индикатора культурного процесса того или иного общества. Мерой инновационного потенциала, жизнеспособности и жизнестойкости общества становится его способность обеспечивать социальное пространство для созидательной, творческой деятельности людей, адекватной оценки ее продукта, принятия результатов этой деятельности.

Социально-культурная среда обитания и самосуществования, самовыражения, самореализации человеческой сущности, сохраняет и воспроизводит жизненные силы личности, определяет специфический образ жизни населения, компактно проживающего на определенной территории. И тогда можно надеяться на повышение степени включенности населения в решение местных проблем, ориентации на изменения. Это есть стратегия экономического сотрудничества, социальных инноваций, наиболее полного использования общественного интеллекта и потенциала территории, которые есть в каждом местном образовании, но используются крайне неполно.

Главная цель самоорганизации и самодеятельности населения – обустроить свою территорию, создать благоприятные условия жизни не только для себя, но и для будущих поколений, решая совместные общие проблемы для более полного удовлетворения своих инкорпоративных интересов, так как все местные сообщества разные, имеют различный уровень социально-экономического развития, свою историю поселения, свой национальный, демографический состав. Здесь велико значение инновационной культуры – как главного фактора самодеятельности населения муниципального образования, воспроизводства и реализации социальных ресурсов.

хологичної і педагогічної діагностики та впровадить їх в практичну діяльність, застосовуватиме інноваційні технології управління.

Свою думку щодо перспектив розвитку сучасного професійно-технічного навчального закладу висловлює також В.Г. Кремень. Він підкреслює, що розробка моделі ПТНЗ нового типу повинна починатися із створення моделі випускника XXI століття. Відносно цього вчений констатує, що, на жаль, глибокого наукового уявлення поки про неї не має. На його думку, саме через прогностичний погляд на майбутнього випускника школи (у тому числі професійно-технічної) визначається весь спектр стратегічних завдань розвитку країни. Орієнтиром програми дій у даному напрямі, за його переконанням, може бути «методологічне положення, згідно з яким для сучасного суспільства буде характерний тип людини, в особистості якої сформоване активне позитивне ставлення до планети Земля, до Вітчизни, до людства, до іншої людини і до самої себе, до праці, до власності, до сім'ї, до надбань матеріальної і духовної культури» [19,с.36]. Така людина, на його погляд, поєднуватиме в розумних межах особисті інтереси з інтересами суспільства й інших людей, умітиме правильно орієнтувати життєві цілі, уникаючи крайнощів колективізму і індивідуалізму. Їй мають бути властиві орієнтація на стійкий розвиток у рамках різних форм власності і заперечення експлуатації в будь-яких формах; розуміння демократії як реального народовладдя; швидка адаптація до динамічних умов життя і готовність активно впливати на ці умови: законслухняність і водночас готовність легальними методами змінювати систему влади, якщо вона не працює в інтересах народу і особистості.

Підсумовуючи, зазначимо, що вчений доповнює модель сучасного випускника, представлену С.Я. Батишевим. У цілому вона може бути прийнята як еталон (взірець), на який треба орієнтуватися у навчанні і вихованні майбутніх виробників матеріальних цінностей і громадян України. Водночас В.Г.Кремень наголошує на тому, що «політику освіти не можна підлаштовувати тільки під кризу». Саме сфера освіти, переконаний науковець, її розвиток могли б виступити одним із вирішальних факторів стабілізації становища, а згодом і прогресу в усіх сферах життя суспільства.

Водночас треба звернути увагу на альтернативний підхід до розробки інноваційного напрямку підготовки робочих кадрів і фахівців. Його суть полягає в тому, що методологічною основою формування заказів на підготовку робочих кадрів є позиція і формула роботодавців: «Освіта має розглядатися в якості послуги економіки». Він має своїх прибічників серед практиків і науковців, головним аргументом яких є формула: «Підготовка робочих кадрів має здійснюватися відповідно до потреб роботодавця». І вже зараз у нього з'явилися свої опоненти. Проміж них С.В. Ткаченко, д.хім. н., професор, академік РАО, член президії РАО. Він підкреслює, що на певному етапі це, можливо, так і було, проте така позиція може бути вельми небезпечною, якщо буде імперативом [16,с.9]. На його думку, прийняття такої концепції не визначає відмову від традиційної гуманістичної концепції, хоча новий підхід і передбачає на основі замовлення вибір інших, ніж раніше принципів організації професійної освіти, більш прагматичних. В якості таких принципів можливо зазначити: відбір навчальних професій із строгою орієнтацією на потреби ринку праці; економічні форми стимулювання не тільки навчання, але й ефективної реалізації затребування з отриманої професії; реалізація сучасних договірних форм працевлаштування (визначення щорічного рейтингу закладів професійно-технічної освіти перш за все з урахуванням затребування кадрів і виконання замовлень); залучення роботодавців до розробки наукового забезпечення професійної освіти тощо. Розвиваючи думку вченого зауважимо, що діяльність ПТНЗ, заснована на цих принципах, навряд чи буде випереджальною, оскільки основним завданням визначається відповідь системи підготовки кваліфікованих робочих лише на сьогоденний попит роботодавців і це ніяк не захистить майбутнього робочого на ринку праці. Весь час він буде «наздоганяти ситуацію», що знижує його мобільність. Адже, прогнозуючи життя в Україні після кризи, експерти ринку праці зазначають, що роботодавці врешті-решт розроблять стратегію розвитку підприємств. У зв'язку з цим вони прогнозують перелік вимог, які будуть висуватися на той час фахівцям на ринку праці в нових умовах. Серед таких вимог не тільки наявність досвіду роботи, але й досягнення у певній сфері діяльності. Вже зараз збільшується попит на фахівців із сформованою управлінською компетентністю, знанням іноземної мови, комп'ютерних технологій, здатних до саморозвитку, зорієнтованих на навчання «упродовж всього професійного життя». Все частіше роботодавці стали звертати увагу на особистісні риси працівника, чого не робили раніше. Маючи можливість вибирати, роботодавець віддає перевагу неконфліктному, дружлюбному, толерантному робочому із високим рівнем відповідальності за виконання професійних обов'язків.

*Висновок і рекомендації.* Інноваційна модель розвитку системи професійно-технічної освіти, для формування якої в Україні є значні ресурси, у тому числі інтелектуальні, має здійснюватися у контексті модернізації виробничої та соціальної інфраструктури розвитку територій з використанням нових ефективних форм взаємодії регіонів із зовнішнім середовищем. Будь-яка регіональна



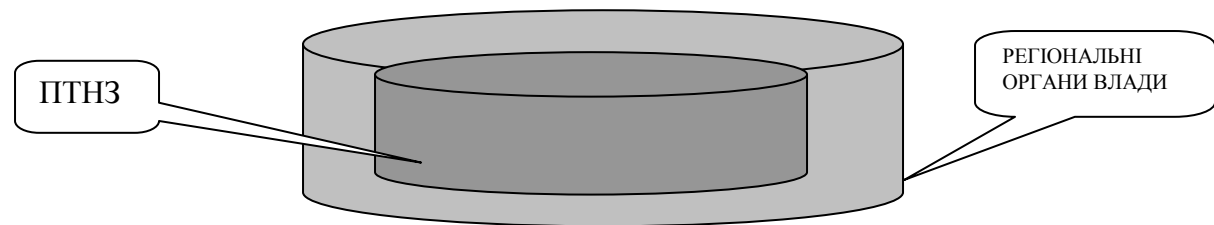


Рис.4. Четвертий варіант

V – регіональні органи влади і керівництво навчальних закладів системи професійної освіти і навчання знають що і як робити для забезпечення регіонального виробничого комплексу кваліфікованими робочими, мають власну філософію, ідеологію і політику формування конкурентоспроможного людського потенціалу, реалізують науково обґрунтовану стратегію розвитку системи ПТО в регіоні, вміють стимулювати роботодавців і соціальних партнерів до розвитку цієї складової соціогуманітарної сфери, більшість їхніх інтересів знаходяться в одній площині і реалізуються у відповідності із стратегією розвитку всієї території, розробленої на науковій основі. Це ідеальна модель до якої має прагнути регіональна влада і навчальні заклади (рис.5.).

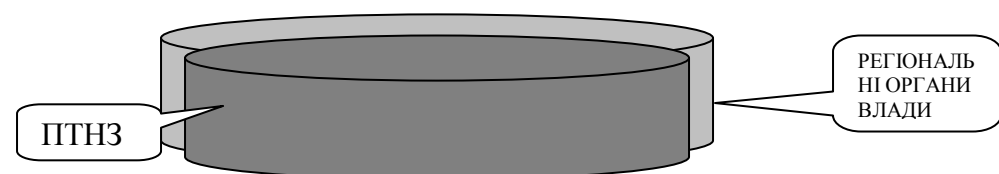


Рис.5. П'ятий варіант

Який варіант розвитку ПТНЗ буде обраний у кожному регіоні, залежить від багатьох чинників, але, на нашу думку, перш за все від професіоналізму і управлінської компетентності керівних органів. До речі, ці варіанти можуть розглядатися як послідовні етапи формування інноваційної моделі управління системою професійної освіти і навчання в регіоні. Форми її реалізації мають відповідати меті. Також існує ймовірність використання їх як критеріїв самооцінки рівня сформованості такої моделі.

Потреба інноваційних змін в системі професійно-технічної освіти вже давно на часі. Ця система як і будь-яка інша соціальна система є динамічною і відкритою, а тому чутливою до зовнішніх змін. Такі зміни відбулися і відбуваються постійно. Економіка і суспільство еволюціонують, тому постійно повинна оновлюватися (трансформуватися в нові умови) і система підготовки кваліфікованих робочих кадрів.

Бачення професійно-технічної освіти в майбутньому висвітлив в своїх працях видатний вчений, ім'я якого відомо в усьому світі, за його «рецептами» здійснюється підготовка кваліфікованих робочих у різних країнах, С.Я. Батишев. Він наголошував на тому, що організація навчально-виховного процесу у професійно-технічному навчальному закладі повинна здійснюватися у «відповідності з розробленими науковими рекомендаціями», а нова система навчальної роботи, модель нового типу навчального процесу може створюватися лише «на основі прогнозування». Йому належить ідея розробки особистісної моделі робочого високої кваліфікації: «Це – цілеспрямованість в майбутнє; врахування поточних і перспективних соціальних потреб робітника; врахування соціального досвіду учнів, активності; виховання в діяльності» [18]. При цьому він вказав на необхідність врахування «багатофакторності виховних впливів», що потребує вивчення особливостей регіону (специфіки учнівського контингенту і викладацького складу, їхніх умов життя і навчання; характеру навчально-виховного процесу; взаємодії ПТНЗ із соціальними партнерами тощо). Тобто, ним визначений стилістичний зміст програми розвитку регіональної системи професійно-технічної освіти, у центрі якої має бути особистість молодої людини – майбутнього кваліфікованого робочого нового покоління, її потреби у професійному розвитку. Проте реалізувати цю програму можливо за умов результативного управління. Не викликає сумніву, що ефективність роботи ПТНЗ буде значно вище, якщо керівний склад на рівні регіону, як і на рівні навчального закладу опанує методи соціальної, економічної, пси-

Формирование инновационной культуры, ее выращивание должны происходить целенаправленно с детского сада, со школьной скамьи, шаг за шагом на основе определенных технологий, ориентированной на изменение, инновацию, науку, укрепление коллективного духа, веры населения в собственные силы, развитие взаимопомощи на принципах гуманизма, соборности и сотрудничества.

У социальных инноваций очень тесная связь с обществом и культурой. Поэтому одно и то же нововведение по-разному проявляет себя в разных странах, обществах, организациях.

К основным предпосылкам этого явления следует отнести:

- глобальные изменения в социально-экономической жизни и социально-политическом устройстве Украины, что привело к изменению требований к продукции всех отраслей, удовлетворяющих социальные потребности населения: обострение большинства социальных проблем, требующее выработки новых подходов к их решению; острая нехватка ресурсов для развития социальной сферы, приводящая к необходимости поиска новых, более дешевых способов решения социальных проблем; резко возросшая открытость украинского общества, что привело к использованию многих зарубежных социальных технологий, являющихся для Украины инновационными;

- тенденцию ужесточения требований к качеству услуг предприятий и организаций социальной сферы;

- стремление к созданию открытого информационного общества на базе использования новых информационных технологий.

Воздействие этих факторов на социальную сферу приводит к необходимости внедрения новых концепций, методик и технологий оказания услуг в отраслях социальной сферы.

Развитие инновационных процессов не только обогащает социальные взаимодействия в областях науки, техники и технологий, но и улучшает структуру социального пространства. Этот фактор особенно важен для стран, испытывающих сильное давление со стороны так называемых «потребительских культурных ценностей», порожденных разнообразными проявлениями массовой культуры, которые внедряются в общественное сознание. Как известно, массовая культура формируется в различных сферах жизнедеятельности людей, включая производство, потребление и коммуникации. Поскольку многие ценности и элементы такой культуры ориентированы на удовлетворение не созидательных, а потребительских инстинктов и мотиваций, очевидно, что они не способствуют развитию творческих компонентов человеческого и трудового потенциала. Альтернативой культуре потребления выступает культура творчества инновационная культура, которая, с одной стороны, формируется инновационными процессами, а с другой стороны, - формирует инновационную среду и трудовой потенциал общества. На современном этапе развития Украины одной из наиболее актуальных задач является расширяющееся воспроизводство социального, человеческого и трудового потенциала. Формирование инновационной среды и социальные инновации нацелены на успешное решение этой задачи.

Основной целью инновационной деятельности в социальной сфере должно быть решение социальных проблем современного общества. Если предлагаемое нововведение позволяет хотя бы снизить остроту социальной проблемы, то им должна быть обеспечена поддержка государственных органов управления.

Такие инновации являются результативными, поскольку они улучшают качество жизни населения.

Кроме достижения основной цели, инновации призваны решить следующие задачи:

- повышения эффективности деятельности предприятий и организаций социальной сферы;

- улучшения качества услуг социальной сферы за счет более полного соответствия меняющимся требованиям общества;

- снижения социального неравенства путем увеличения доступности оказываемых услуг.

Инновации в социальной сфере характеризуются следующими особенностями:

- высокой неопределенностью последствий крупных инноваций;

- сложностью оценки эффекта инновации;

- комплексностью инновации: новая концепция образования порождает необходимость развития новых методов, изменения организационной структуры педагогического коллектива;

Кроме того, инновации в социальной сфере оказывают влияние на большие группы людей и зачастую имеют некоммерческий характер или предполагают долгий срок отдачи.

Вышеперечисленные особенности подтверждают необходимость системного подхода к осуществлению нововведений в социальной сфере. Для реализации этого подхода вводятся такие по-

нятия как «проектирование инноваций» и «инновационный проект». В общем виде проектирование можно определить как особый вид «строительства будущего». Как и в любом другом строительстве, проектировщик, приступая к работе, должен иметь в виду представление о том, чего он хочет добиться, видеть «образ желаемого будущего». Имея этот образ, проектировщик соотносит его с той ситуацией, в которой он находится, ищет необходимые ресурсы и способы его достижения. В ходе работы над проектом и по ее окончании проектировщик сравнивает то, что получилось со своим замыслом, и, если необходимо, вносит необходимые коррективы. Указанная последовательность действий является самым общим алгоритмом проектирования.

Основными направлениями инновационной деятельности в социальной сфере сегодня являются:

Расширение круга субъектов социальной деятельности, вовлечение в процесс решения социальных проблем широких слоев населения, что приводит к увеличению социальной активности и социальной самодетельности, а также к социальному самообслуживанию населения, информатизация социальной сферы.

Под информатизацией социальной сферы здесь понимается социально-экономический и научно-технический процесс создания оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей и реализации прав граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций, общественных объединений на основе формирования и использования информационных ресурсов.

Таким образом, развитие общества - это, прежде всего изменения, возникающие в результате обогащения существующей и распространения новой мысли, влияния накопленного опыта, который создается, в первую очередь, талантом человека, его фантазией. Именно понимание значения инновационных процессов является наиболее мощным двигателем социального прогресса. Эффективная трансформация общества возможна только на основании комплексного использования всех фундаментальных факторов прогресса, ключевую роль среди которых принадлежит науке, новым знаниям и новым технологиям.

Для нашего времени характерно, не виданная, ранее ритмичность и сложность социального, научно-технического и культурного развития, глубиной и значительностью про исходящих в них перемен, необычной трудностью проблем, вставших перед человечеством. Быстрые перемены в социальной и культурной жизни человечества образовались успехами науки и техники. В место длившемуся многие тысячелетия медленному прогрессу человеческой цивилизации пришла пора ошеломляюще быстрых перемен ускоряющегося процесса наращивания материальных и духовных сил общества.

Прогрессирование науки и техники вызвало в современном обществе глубокие преобразования, затрагивающие все сферы и стороны человеческого бытия. Человек в прошлом столетии являлся обладателем множества научных открытий, совершенных технических средств.

В XXI столетии наука и техника молниеносно ворвалась в жизнедеятельность человека. С помощью высоких технологий человек, улучшал, и будет улучшать свою жизнь. Но постепенно высокие технологии и наука внедрилась не только во внешние аспекты жизни, но и в самого человека в его биологию и сознание. Именно инновации являются неременным элементом реализации основных законов развития общества, условием его жизнестойкости, динамичности, выживания и устойчивого развития.

Социальные инновации открывают новые горизонты для повышения качества жизни и развития личности.

В XXI веке стратегической перспективой и основной тенденцией устойчивого и динамичного социально-экономического прогресса государств становится социально ориентированное развитие - изменения в политике экономике и общественных отношениях, ориентированные на расширяющееся воспроизводство социального и человеческого потенциала. Одним из главных генераторов такого развития могут и должны стать социальные инновации, нацеленные на гармоничное, сбалансированное развитие человека и общества, сберегающее и рациональное использование трудового капитала. В современном социальном государстве именно социальные инновации формируют инновационную среду, которая способствует научно-техническому, технологическому и информационным нововведениям, обеспечивают их ускорение, повышение эффективности использования новой техники и технологий, сокращение инновационных издержек.

Инновационные технологии активно проникают в социальную сферу, как, впрочем, и во все остальные сферы жизни общества. Но производственные и научные технологии работают в том объеме, в котором общество готово и способно их использовать. Поэтому наиболее ценно ком-

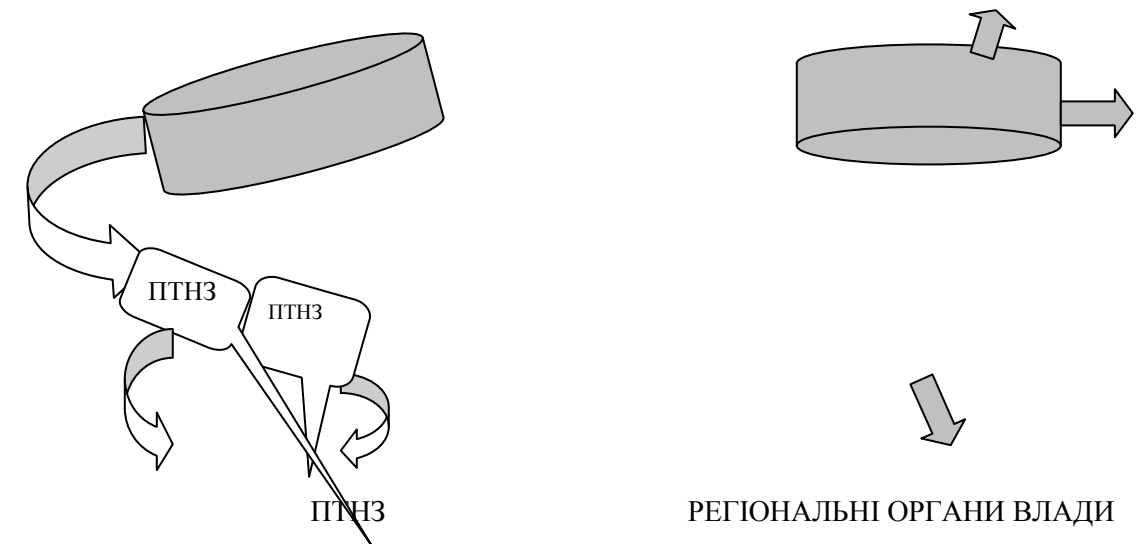


Рис.1. Перший варіант

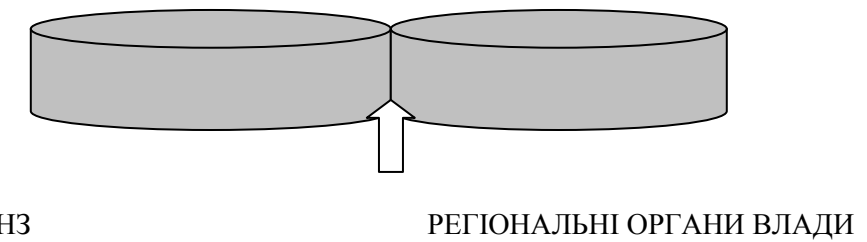


Рис.2. Другий варіант

III - регіональні органи влади і керівництво ПТНЗ налаштовані на співпрацю, розуміють значення професійно-технічної освіти і навчання для розвитку регіону, намагаються вирішити позитивно питання щодо збереження цієї освітянської сфери, зайняті пошуком шляхів її модернізації, проте не мають належних фінансових ресурсів, нормативно-правового забезпечення, певного досвіду розв'язання аналогічних проблем, кадрового складу з відповідною підготовкою (це мають бути не тільки професіонали, але й досвідчені і компетентні менеджери із сформованим стратегічним мисленням) у штаті обласної державної адміністрації, здатних розробити стратегію розвитку цієї галузі з урахуванням особливостей регіону. (рис.3.).

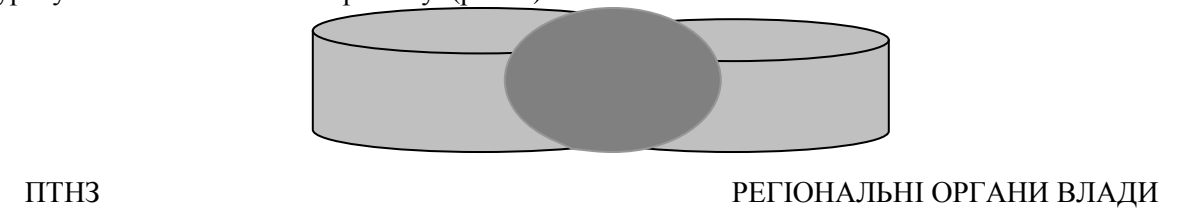


Рис.3. Третій варіант

IV - регіональні органи влади і керівництво ПТНЗ мають певний досвід співпраці щодо стратегічного і тактичного розвитку галузі професійно-технічної освіти в регіоні, організації діяльності громадських (колегіальних) органів, причетних до підготовки кваліфікованих робочих, експериментально перевірили інноваційні технології управління цією сферою і працюють над подальшим їх вдосконаленням. Ведеться розробка власної філософії, ідеології і політики щодо забезпечення кваліфікованими робочими виробничого комплексу регіону та закріплення їх на робочих місцях. (рис.4.). Водночас не вистачає коштів для матеріального забезпечення розвитку галузі, впровадження певних інновацій в управління системою професійно-технічної освіти не можливе в результаті недосконалості нормативно-правового забезпечення як на державному, так і регіональному рівнях.

як професійно-технічна освіта. Ця проблема настільки загострилась, що над її розв'язанням працюють не тільки педагоги, а й економісти, фахівці і вчені з державного управління, соціологи і психологи, інженери і юристи та ін. Вважаємо, що вона може бути розв'язана на основі застосування методології: системного і діяльнісного підходу, концептуального проектування, інваріантного моделювання тощо. Тому що одного бажання, мудрості, компетентності і терпіння суб'єктів управління регіоном і сферою професійної підготовки кадрів навряд чи вистачить для ефективного вирішення цього питання. Підставою для такого умозаключення є результат зробленого нами аналізу дисертаційних досліджень вітчизняних дослідників з проблем розвитку професійно-технічної освіти, який показав, що серед наукових праць дисертацій з управлінської тематики, на жаль, виявилась незначна кількість. Тобто такий надзвичайно важливий напрям у педагогічній науці як галузеве управління виявився малодослідженим. Думається, що це є однією з об'єктивних причин утруднення в прийнятті багатьох управлінських рішень на всіх ієрархічних рівнях управління, у розробці основоположних документів, виборі стратегії і тактики розвитку галузі. Адже особливість теоретичного знання полягає в тому, що воно, відображаючи суть явищ, малює більш глибоку картину дійсності, ніж знання емпіричне. Значення теорії для практики відображено у визначенні даного поняття, під яким В.В. Краєвський розуміє систему знань «високого ступеню узагальненості, орієнтованих на пояснення тих чи тих сторін дійсності», які складають основу практичних дій. У період перетворень розвиток та поглиблення теоретичних знань в усьому світі вважається найважливішим. Ймовірно, що немає необхідності пояснювати, що «між практиком і дослідником» не існує межі, яку б не можна було подолати [1,182].

Вважаємо, що зараз, коли в розвинутих країнах активно йде процес формування суспільства знань, настав час саме керівникам усіх ланок управління профтехосвітою стати дослідниками. Не викликає сумніву, що професійно-технічна освіта в регіоні є благодатною нівою пізнання для науковців, практичних працівників, державних службовців різного рангу, навколо якої можуть консолидуватися їхні зусилля. Врешті-решт, від розвитку науки, її поєднання з практичним і життєвим досвідом залежить розробка ефективних систем навчання і виховання, подолання кожним керівником, педагогічним працівником труднощів у роботі.

*Перспективи подальшого розвитку професійно-технічної освіти в умовах децентралізованого управління.* На нашу думку, це дослідження буде незавершеним, якщо на основі теоретичного аналізу наукових здобутків та вітчизняного і зарубіжного досвіду у галузі управління професійною освітою і навчанням не буде зроблено спроби спрогнозувати подальші перспективи розвитку ПТНЗ в регіоні.

Перші кроки з управління професійно-технічними навчальними закладами, зазвичай, можуть бути різними. Відповідно до теорії множин, яка може бути використана для моделювання різних ситуацій, у зв'язку з розширенням кола повноважень суб'єктів управління ПТНЗ в регіоні події можуть розгортатися за такими варіантами:

I – регіональні органи влади зайняті розв'язанням різних проблем в регіоні, сприймають професійно-технічну систему області як «зайвий клопіт» і не налаштовані приділяти їй увагу, а тим більше інвестувати кошти з місцевого бюджету. В свою чергу педагогічні колективи більшості професійно-технічних навчальних закладів, пам'ятаючи ситуацію 90-х років минулого століття, втративши віру і надію на владні структури, «пливуть за течією», тоді дуже скоро кількість ПТНЗ в області почне скорочуватися (рис.1)

II – інтерес між регіональними органами влади і керівництвом ПТНЗ виникає лише з питання фінансування цієї освітньої сфери (кошти надходять «за учнями» з держбюджету) та інших суто «адміністративних» проблем. Непідготовленість суб'єктів управління до роботи в нових умовах з новим розподілом повноважень не дозволяє їм вирішувати стратегічні і тактичні завдання щодо розвитку професійної освіти і навчання в регіоні. У такому разі виникає ситуація, коли «спасіння потопляючих справа рук самих потопляючих», тобто розвиток навчального закладу залежить від професіоналізму і особистісних якостей керівника ПТНЗ і його колективу (рис.2.).

плексное сочетание производственных, управленческих, информационных, социальных технологий. Следует учитывать также, насколько высока инновационная культура общества. Ведь ему надлежит прийти к осознанию необходимости содействовать внедрению инноваций во все области, стать «обществом, основанным на знаниях».

#### **Список источников**

1. Баркер А. Алхимия инноваций. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 224 с.
2. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – К.: МАУП, 2003. – с.15.
3. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. // М.: «Бук Чембэр Интернешнл», 1992. – с.234.
4. Завлин П.Н., Васильев А.В. Оценка эффективности инноваций. – СПб.: Изд.дом «Бизнес-пресса», 1998. –211 с.
5. Закон Украины «Об инновационной деятельности» // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2002. - № 36, с. 882-891.
6. Коновалов В.М. Инновационная сага. – М.: Вильямс, 2005. – 186 с.
7. Ландик В.И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения. – К.: Наук.думка, 2003. – с.9.
8. Ландик В.И. Инновационная деятельность предприятия. – Донецк: ДонГУЭТ, 2005. – с.8.
9. Лапье Р.Т., Хучек М. Социально-экономическое содержание инновации на предприятии // Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. – 1995. - № 1. – с.62-67.
10. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – Н. Новгород: Изд-во Нижегород.Гос.ун-та, 1997. – с.21.
11. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия. – М.: Полиздат, 1989. – 238 с.
12. Современная западная социология: Словарь. – М.: Политиздат, 1990. – 432 с.
13. Социальные технологии: толковый словарь; изд. 2-е, дополнен. / отв. ред. В.Н. Иванов. – М – Белгород: Издательство «Луч» - Центр социальных технологий», 1995. – 309 с.
14. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: Сокр.пер. с англ. , Автор предисл. И науч.редактор К.Ф.Пузыня. – М.: Экономика, 1989. – 234 с.
15. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.

*Герасименко Г.В., к.е.н., докторант  
Институт демографії та соціальних досліджень НАН України*

### **СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ ТА РЕГІОНАХ**

*Рассматриваются проблемы влияния социально-демографических тенденций на развитие перспективы развития системы социальной защиты и социального обеспечения населения Украины. Рассмотрены основные категории получателей социальной помощи и пользователей социальных услуг, проанализирована их численность в Украине в целом и регионах. Построены перспективные оценки изменения их численности, обозначены социально-экономические последствия возможных сценариев развития.*

Соціально-демографічні процеси визначають перспективи розвитку національної економіки, обумовлюючи можливості розвитку ринку праці, фіскальних та перерозподільних систем, соціального захисту та охорони здоров'я населення тощо. Це зумовлює актуальність та практичне значення оцінок майбутньої чисельності споживачів соціальних послуг як важливого інструменту планування державних видатків та розвитку соціальної сфери. Регіональні особливості демографічної ситуації, територіальна нерівномірність економічного розвитку та диференціація доходів населення України визначають необхідність використання регіонального аналізу при оцінці потреб у соціальних послугах різного типу.

У вітчизняній науці накопичено значний досвід побудови демографічних прогнозів, розроблені науково обгрунтовані методичні підходи до оцінки перспективних параметрів народжуваності, смертності, міграційних процесів, змін статевовікової структури населення [1-4]. Водночас досить мало уваги приділялось прогнозуванню чисельності окремих соціально-демографічних груп населення, що є потенційними реципієнтами системи соціального захисту [5]. Це визначає необхідність подальших наукових розвідок в цій сфері.

Метою даного дослідження є оцінка майбутніх змін у чисельності різних категорій осіб, що мають право на соціальний захист з метою визначення напрямів соціальної політики та пріоритетності її адресування певним категоріям населення.

Чинна система соціального захисту та соціального забезпечення в Україні надає допомогу вразливим категоріям населення у формі соціальних або компенсаційних виплат, призначення соціальних пілг та надання соціальних послуг. При цьому підставами для отримання соціальної допомоги у будь-якій формі є соціальна незахищеність певних категорій населення (малозабезпечені особи, інваліди, діти та молодь, особи похилого віку, постраждалі від наслідків аварії на ЧАЕС, ВІЛ-інфіковані особи тощо) або складні життєві обставини, у яких перебуває особа або сім'я. Водночас право на деякі форми соціального захисту також гарантується представникам певних професій і занять, а також особам, що мають особливі заслуги перед Батьківщиною.

Основними джерелами фінансування витратків соціального захисту та соціального забезпечення в Україні є ресурси державного і місцевих бюджетів, а також кошти державних цільових позабюджетних фондів, до яких належить система фондів соціального страхування. Якщо фінансування соціальних послуг, які безпосередньо споживає населення, в основному здійснюється за рахунок коштів місцевих бюджетів (наприклад, тут зосереджено до 80% державних витратків на охорону здоров'я), то переважна частина витратків на соціальний захист та соціальне забезпечення фінансується за рахунок коштів державного бюджету. Так, в 2008 р. з державного бюджету було профінансовано 68,6% сукупних витратків на соціальний захист та соціальне забезпечення, а за плановими показниками 2009 р. – відповідно 64,5%.

Згідно чинній бюджетній класифікації, соціальні витрати бюджетів різних рівнів спрямовуються на підтримку наступних основних категорій населення, які мають право на соціальний захист: 1) сім'ї, діти та молодь; 2) непрацездатні особи; 3) пенсіонери; 4) безробітні; 5) ветерани війни та праці; 6) інші категорії населення. При цьому найбільша за обсягом стаття соціальних витратків традиційно спрямовується на підтримку пенсіонерів - 42,65 млрд. грн. або 58% сукупних витратків на соціальний захист в 2008 р. (рис. 1). Значна питома вага цієї статті витратків є закономірною з огляду на велику частку людей пенсійного віку у всьому населенні України. Другу позицію в структурі витратків на соціальний захист посідають витрати на підтримку сімей, дітей та молоді – відповідно 11,57 млрд. грн. (або 15,6% всіх витратків на сукупний захист та соціальне забезпечення); набагато менші частки приходяться на соціальний захист непрацездатних осіб (3,1 млрд. грн. або близько 4%), ветеранів війни та праці (3,9 млрд. грн. або близько 5%). Досить незначна частина витратків (менше 1%) спрямовується з національного бюджету на соціальний захист безробітних, а саме – на дотації Фонду загальнообов'язкового соціального страхування від безробіття. На інші категорії населення, що мають право на соціальний захист, приходиться трохи більше 13% всіх витратків на соціальний захист та соціальне забезпечення населення.

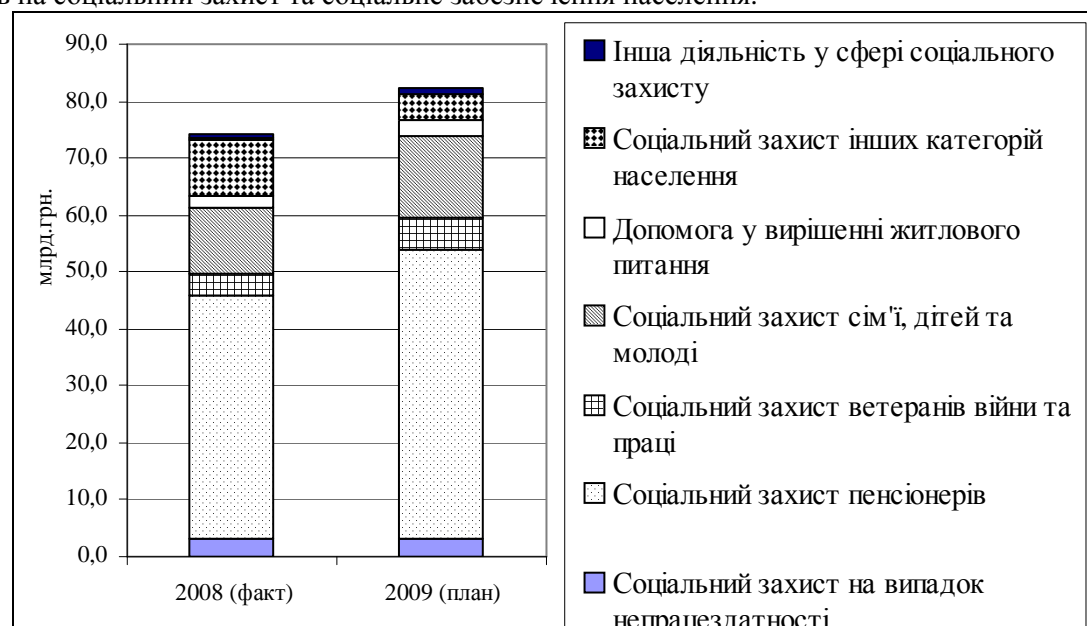


Рис. 1. Витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення за категоріями населення, що мають право на соціальну допомогу та соціальні послуги

Джерело: побудовано за даними Міністерства фінансів України.

Безсумнівно, конкурентоспроможність регіонів базується на інтелектуальному ресурсі та талановитих топ-менеджерах, які з знають що робити і вміють використовувати природні, матеріальні, фінансові ресурси та людський потенціал. Це також надійний фундамент влади на місцевому рівні. Зробити регіон конкурентоспроможним в усіх сферах (виробничій, фінансово-економічній, соціальній) можливо лише за умов реалізації програм стратегічного розвитку певних територій, розроблених на науковій основі з урахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників. Саме остання проблема і вимагає додаткового дослідження та розробки певних рекомендацій щодо ефективної та дієвої регіональної політики. У наукових надбаннях з проблем державного управління регіональним розвитком, концептуальних документах визначено, що громади та створені ними структури управління на місцях мають нести відповідальність за соціально-економічний стан перед населенням регіону та державою. На рівні регіону це позначається як принцип «відповідальної регіоналізації». Подальші реформи у сфері державного управління мають спиратися на принципи раціональності, відповідальності та ефективності децентралізації.

У контексті нашого наукового пошуку більш детально зупинимось на принципі децентралізації. На цьому етапі дослідження для нас важливим є теоретичне обґрунтування цього принципу з точки зору теорії державного управління (з точки зору соціального управління і менеджменту цей принцип було розглянуто вище). Тому ми звернулися до наукових здобутків плеяди вітчизняних учених. Більшість з них вважають, що механізм децентралізації розробляється у наступних вимірах: управління суспільно-політичним і соціогуманітарним розвитком регіонів; управління економічною сферою та регулювання зовнішніх відносин регіонів. При цьому держава залишається координатором інтересів усіх рівнів, їй належить гармонізувати роль, яка повинна особливу активізуватися в точках зіткнення інтересів: між людиною і громадою, між громадами і регіональною владою, між регіональною і державною владою тощо. Проте, як зазначають експерти Міжнародного центру перспективних досліджень, дії влади на місцях сьогодні не відповідають інтересам громадян, а зв'язки між ними будуються на принципах управлінського впливу, примусу, а не взаємодії. Само собою зрозуміло, що за таких умов робота громадських формувань у сфері управління професійно-технічною освітою організована формально на всіх рівнях (центральному, регіональному, місцевому і безпосередньо в навчальному закладі). Йдеться про Міжгалузеву раду з професійно-технічної освіти, яка є координаційним органом з питань визначення та впровадження державної політики в галузі професійно-технічної освіти як на державному, так і регіональному рівнях (Ст.10 Закону України «Про професійно-технічну освіту»), органи громадського самоврядування професійно-технічного навчального закладу, зокрема, дорадчий комітет професійно-технічного навчального закладу (його метою є побудова ефективних зв'язків з роботодавцями задля розширення можливостей навчального закладу), консультативна рада за спеціальністю (забезпечує зв'язками з підприємствами для підтримки сучасності й відповідності навчання, безперервного надання інформації про вимоги робочого місця для кращої підготовки випускників до роботи за фахом на наявних вакансіях). Однією з причин такого формалізму є недосконалість нормативно-правової бази щодо забезпечення діяльності громадських формувань.

Сучасну інституційно-правову базу розвитку регіонів складають: Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» (№ 2850-IV від 08.09.2005 р.) та Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року (затверджена Постановою КМУ № 1001 від 21.07.2006 р.). Правові, економічні й організаційні засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій визначає Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів». Разом з тим визнано, що інституційно-правове забезпечення регіонального розвитку України є ще недостатнім та недосконалим; існують диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів; є певні соціогуманітарні та політичні проблеми територіального розвитку, що стримують еволюцію регіонів і мають потенційні та реальні загрози для них. Щодо Закону України «Про професійно-технічну освіту», то треба наголосити на тому, що він потребує нової редакції, узгодженості з іншою законодавчою базою, яка регулює правову діяльність юридичних осіб. У підсумку слід зауважити таке: керівництву регіонами необхідно взяти до уваги, що процес передачі повноважень з управління професійно-технічною освітою на регіональний рівень відбувається в умовах загальнодержавної невизначеності щодо регіональної політики, недосконалої нормативно-правової системи управління професійно-технічною освітою, діяльності органів громадського управління, які повинні активізуватись щодо розв'язання значної частки проблем цієї освітньої сфери.

Результатом нашого дослідження став висновок про те, що сьогодні і наука і практика постали перед необхідністю пошуку ефективних механізмів управління такою складною і важливою сферою



кладів, майже повністю зруйновані училища при установах виконання покарань. Кількість професій, яким навчають учнів, скоротилась більше ніж у двічі, значно скоротився контингент учнів [15,с.3].

Думається, що передача професійно-технічних навчальних закладів дозволить розширити їх автономію, мобільність, тобто створює умови для більш оперативного прийняття управлінських рішень щодо партнерської взаємодії з різними суб'єктами для розв'язання проблеми професійної підготовки кваліфікованих робочих для потреб регіону, входження в різні об'єднання, як, наприклад, кластерні освітні або навчально-виробничі утворення (об'єднання, центри). Проте децентралізація управління закладами професійно-технічної освіти – це виклик для керівництва регіонами і водночас його перевірка на професіоналізм. Досвід Росії (2005р.) їх «обвальної» передачі з центрального на регіональний і місцеві бюджети показав, що в результаті у невідготовлених до цього регіонах число училищ значно скоротилося. Таким чином руками місцевої адміністрації на вулиці була залишена значна армія важких підлітків із важкою долею. Утримувати такі навчальні заклади стало не під силу місцевим бюджетам, тому що навчання в закладах початкової професійної підготовки в 5-10 разів дорожче, ніж в загальноосвітній школі. Чим займаються голодні і не захищені підлітки на вулицях – зрозуміло. Відомо, основна маса дітей системи професійно-технічної освіти може бути віднесена до групи ризику, не захищеної ні в сім'ї, ні в навчальному закладі. Фактично, зруйнувавши систему професійного навчання підлітків і молоді, саме «державна стала основним учасником системного формування соціального сирітства в країні. Воно же – водночас – і основним учасником системної поставки підлітків із системи професійної освіти в систему закладів МВС і Мінсоцзахисту» [16,с.7]. На нашу думку, вражаючим є висновок, якого дійшли науковці: в дитбудинках і в закладах МВС їх треба годувати, охороняти замість того, щоб навчати. У результаті вони залишаються без професії і таким чином, замість підготовки кваліфікованих робочих у ПТНЗ вулиця формує професійних злочинців. Зараз на виправлення такого становища держава витрачає коштів значно більше, ніж це було б потрібно, в разі б ці діти залишалися у закладах професійно-технічної освіти [17,с.7].

Якщо вести мову про соціальне сирітство, то треба зазначити, що специфікою нашої країни (країн СНГ також) є те, що 90% сиріт – це діти-сироти при живих батьках, тобто це діти з неблагополучних сімей. Статистика свідчить, що за роки незалежності кількість дітей у школах зменшилась, проте кількість дітей-сиріт у дитячих будинках і школах-інтернатах значно (майже вдвічі) зростає.

Думка вчених А.М. Новикова, В.А. Попкова, Е.В. Ткаченко, на наш погляд, є слушною відносно того, що система професійно-технічної освіти може бути як «поставщиком контингенту в цю сферу, або, навпаки, навіть, «отсосом» з дитячих будинків (не кажучи вже про складні та неблагополучні сім'ї)» [17,с.7]. Адже ця система може виховувати й здійснювати підготовку робочих кадрів. Відомо, що більшість дітей із важких сімей прагнуть навчатися у професійно-технічних навчальних закладах. Вони бажать отримати спеціальність, стати самостійними й заробляти кошти. Саме заробляти, а не вимушено красти. Вини цих дітей не має в тому, що на їхню долю прийшлися такі складні життєві труднощі, це їхня біда. Тому, прийнявши під свою відповідальність навчальні заклади системи професійно-технічної освіти, керівникам регіональних органів управління належить відразу ж проявити турботу про те, щоб не допустити помилок наших сусідів. Треба вжити всіх заходів, щоб система освіти і держава не працювали на розшарування суспільства, реалізуючи недостатньо підготовлені і ретельно виважені рішення, як-то: обвальна передача закладів професійно-технічної освіти на регіональні і місцеві бюджети, взимали податки з цих дітей, позбавляли їх пільг тощо. На думку науковців, все це може перевести дану проблему із соціальної у політичну, чого також не можна допускати. Прикладом тому є події у Франції – масові виступи не освіченої, а тому безробітної арабської молоді. Учені прогнозують великі соціальні потрясіння для західних країн як наслідок такої не продуманої і ліберальної політики відносно освіти («бажаєш навчатися – навчайся, а не бажаєш чи не можеш, то Бог з тобою, ніхто про тебе піклуватися не стане»), оскільки відбувається різке розшарування суспільства на «освічений вищий» і «середній клас» та «неосвічений нижчий клас».

Треба пам'ятати, що професійно-технічні навчальні заклади – це одна із ланок безперервної освіти в Україні, надійний ресурс у підготовці вітчизняних учених і керівних кадрів для різних сфер виробництва і послуг, оскільки компетентний керівник може бути підготовлений тільки в тому разі, якщо він пройшов усіма сходинками кар'єрної дробини. Історія ілюструє нам багато таких прикладів. Із цієї системи вийшли Ю. Гагарін, С. Корольов, А. Туполев, багато сучасних керівників і науковців. Отже, доля багатьох, подібних до них у молодості, залежить від рішень, прийнятих сьогодні, тими, хто нині уповноважений їх приймати на різних рівнях управління.

Як показують вітчизняні реалії, врахування структурних змін у складі населення при визначенні обсягів фінансування соціальних видатків та пріоритетів розвитку соціальної сфери ставатиме все більш актуальним у результаті демографічних процесів, що відбуваються нині в Україні. Очевидно, що застосування даного підходу є обґрунтованим лише для прогнозування чисельності окремих груп населення, яким властиві певні соціально-демографічні характеристики (наприклад, приналежність до певної вікової групи, наявність статусу інвалідності або певного захворювання). Зокрема, до таких категорій споживачів соціальних послуг належать: діти різних вікових груп (як потенційні споживачі соціальних послуг для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування); люди похилого віку; інваліди; хворі на певні види захворювань, контроль над якими є важливим для суспільства (зокрема, соціально детерміновані хвороби, онкологічні захворювання). Водночас застосування такого підходу унеможлиблюється до прогнозування чисельності інших категорій населення, що має право на соціальний захист, яка визначаються соціально-економічними чинниками (безпритульні, біженці, неблагополучні сім'ї, звільнені з місць позбавлення волі тощо), природними та техногенними факторами (наприклад, постраждалі від природних лих або наслідків аварії на ЧАЕС), залежить від політичних рішень щодо державної підтримки вразливих категорій населення (щедрість соціальних зобов'язань держави, розширення або звуження категорій пільговиків, критерії визначення осіб, що мають право на соціальний захист).

До найбільш важливих тенденцій, що можуть обумовити вагоме зростання державних видатків на соціальний захист населення в Україні, належать: прискорене постаріння населення в поєднанні зі зниженням народжуваності та відсутністю стійкої тенденції зростання тривалості життя; підвищення рівнів захворюваності населення, зокрема на соціально небезпечні захворювання, та висока інвалідизація як дітей, так і дорослого населення; поширення феномену соціального сирітства внаслідок якого зростає чисельність дітей, позбавлених батьківського піклування, та безпритульних дітей. Це визначає практичне значення перспективних оцінок чисельності відповідних соціально-демографічних груп населення, які є потенційними споживачами послуг соціального захисту.

Прогноз чисельності населення похилого віку є особливо важливим, оскільки в сучасних умовах саме постаріння населення є тією рушійною силою, яка визначатиме необхідність адаптації всієї системи соціальної політики в Україні та переорієнтації в бік літнього населення державних ресурсів, які спрямовуються на соціальні цілі. Перспективну оцінку літніх контингентів доцільно здійснювати в розрізі декількох вікових груп населення – все населення старше працездатного віку; населення віком 65 років і старше (відповідно до міжнародного вікового цензу літнього населення), що дозволяє здійснювати міжнародні порівняння; населення старше 80 років, яке є найбільш вірогідним споживачем медико- та побутово-соціальних послуг для літніх осіб, що надаються стаціонарними закладами інтернатного типу та територіальними центрами обслуговування на дому.

Станом на початок 2008 р. на території України проживало 11,1 млн. осіб у віці, старшому за працездатний, тобто пенсіонери за віком становили 23,9% всього населення країни. Водночас на території країни спостерігаються значні регіональні відмінності в рівні постаріння населення. Якщо в цілому по Україні питома вага населення віком 65 років і старше становила 15,9% в 2008 р., то у Чернігівській області зафіксована найвища частка цієї вікової групи (20,2%). Дещо нижчим є цей показник в Черкаській, Вінницькій та Полтавській областях (в межах 18,0-18,3%). З іншого боку, у таких регіонах, як Волинська та Рівненська області, питома вага осіб цієї вікової групи становила по 13%, а в Закарпатській області – взагалі 11,2%. Одним з «наймолодших» регіонів залишається м. Київ, що цілком закономірно з огляду на його міграційну привабливість для молоді. Очевидно, що в найближчій перспективі ці регіональні закономірності не лише зберігатимуться, а й посилюватимуться.

В цілому, зростання частки літніх осіб у структурі населення є об'єктивним процесом, який відбувається у більшості розвинених регіонів світу. Проте якщо в цих країнах рушійною силою постаріння є зростання тривалості життя населення, то в Україні основним чинником цього процесу виступає безпрецедентне падіння народжуваності. Більш того, з огляду на невітні перспективи зростання природного приросту населення, в подальшому слід очікувати прискореного постаріння населення. Так, згідно демографічних прогнозів Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ, чисельність населення старше працездатного віку зросте з сучасних 11,1 млн. осіб до 13,1 млн. осіб у 2050 р. (рис. 2). Відповідно, співвідношення чисельності населення пенсійного віку до чисельності населення працездатного віку (рівень демографічного навантаження «згори») зросте з 0,4 до 0,7 в 2050 р., що створюватиме додатковий тиск на зайняте населення як платників

внесків за програмами солідарного пенсійного страхування, а також Пенсійний фонд України та бюджету всіх рівнів.

Чисельність населення віком 65 років і старше лінійно зростає майже до 9 млн. осіб до 2050 р., що становитиме майже чверть всього населення країни. Що стосується найстарішого населення (старше 80 років), його чисельність характеризуватиметься несуттєвими коливаннями із загальною тенденцією до збільшення: з 1,5 млн. осіб в 2009 р. до 2,3 млн. осіб в 2050 р. Очевидно, що зростання чисельності літнього населення супроводжуватиметься збільшенням потреби у відповідних соціальних послугах, які надаються як стаціонарними закладами, так і центрами обслуговування осіб похилого віку на дому. Відповідно, виникне необхідність у розширенні мережі соціальної інфраструктури для літніх осіб та підвищенні рівня їх фінансового забезпечення. З великою вірогідністю можна припустити, що й рівні охоплення літніх категорій населення такими закладами зростатимуть з огляду на очікуване зростання тривалості життя у старших вікових групах, можливе підвищення якості соціальних послуг, що надаються у стаціонарних закладах, і, відповідно, більш прихильне суспільне ставлення до можливості перебування там.

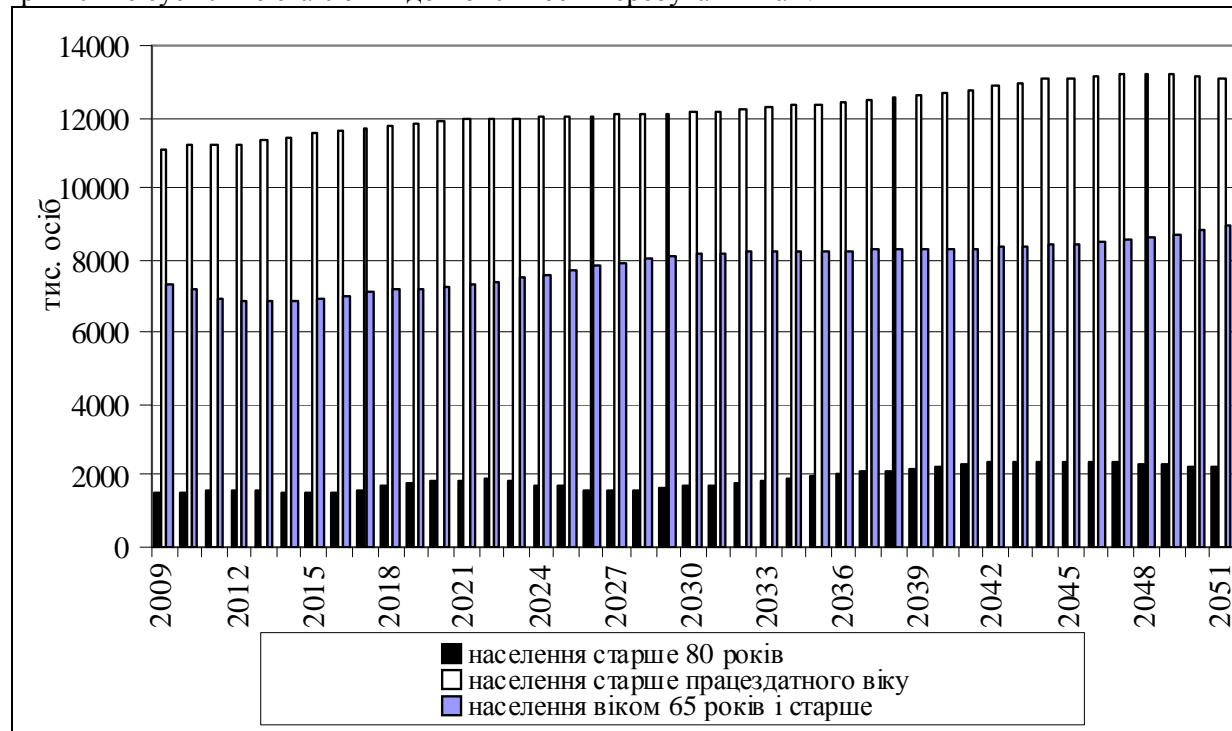


Рис. 2. Прогнозна оцінка населення старших вікових груп як потенційних користувачів заходів соціального захисту для осіб похилого віку  
Джерело: побудовано за даними демографічного прогнозу ІДСД НАНУ.

Наступним за чисельністю контингентом споживачів видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення населення є сім'ї з дітьми. Станом на початок 2008 р. в Україні проживало 8,3 млн. дітей віком до 18 років (18% постійного населення країни); з них 6,5 млн. становили діти у віці 0-14 років, 1,4 млн. – діти до 3 років. Загальна сума соціальної допомоги, що була виплачена цій категорії домогосподарств у 2007 р. становила 6,88 млрд. грн. При цьому система соціальних виплат на дітей включала як одноразову допомогу по вагітності та пологах, допомогу при народженні дитини, так і щомісячну допомогу при народженні дитини, по догляду за дитиною до досягнення нею 3 років, допомогу на дітей з числа потерпілих від Чорнобильської катастрофи, допомогу на дітей самотнім особам, допомогу на дітей, що перебувають під опікою та піклуванням.

Саме остання категорія дітей заслуговує на особливу увагу з точки зору прогнозування майбутньої потреби у соціальних послугах, оскільки загальна чисельність дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, в Україні зростає. Якщо на кінець 2003 р. в Україні нараховувалось 96 тис. таких дітей, то до кінця 2008 р. їх чисельність збільшилася до 103,5 тис. осіб. При цьому показники усиновлення дітей знижуються, незважаючи на всі заохочувальні заходи державної політики. Так, якщо протягом 2000 р. було усиновлено 7,6 тис. дітей, то протягом 2003 р. – вже 6,3 тис. дітей, а протягом 2008 р. – лише 5,2 тис. дітей.

Це актуалізує проблему соціального сирітства та державного забезпечення дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування, а також дітей із особливими потребами за допомогою ме-

Щоб зрозуміти сутність процесів, які сьогодні відбуваються в системі управління професійно-технічною освітою, з'ясуємо основу поняття «державна регіональна політика». Є очевидним, що цей термін нині широко використовується в лексичі вчених-економістів, суспільствознавців, а також представників усіх рівнів державного управління. Державне управління регіональним розвитком є предметом дослідження багатьох вітчизняних учених, серед яких З. Варналій, В. Керецман, О. Коротич, В. Мамонова, С. Романюк, О. Топчів та ін. Слід зазначити, що у вітчизняних учених немає єдиної думки щодо тлумачення терміну «регіональна політика» та й офіційного визначення цього поняття не існує. Проте у Концепції державної регіональної політики розробленої та прийнятої в Україні у 2001р. визначено її основну мету, яка полягає у створенні «умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, підвищення дієвості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування» [13]. В іншому документі – Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015р. (2006р.), прийнятому на державному рівні, зазначається, що головною метою державної регіональної політики полягає у створенні умов, що «дадуть змогу регіонам повністю реалізувати наявний потенціал, зробити максимальний внесок у національну економіку, здобути конкурентні переваги на зовнішньому ринку» [14]. Разом із тим вчені мають власну точку зору на зміст цього поняття. Так, колективом дослідників проблем державної регіональної політики на чолі із З.С. Варналієм запропоновано під регіональною політикою розуміти «сферу діяльності з управління економічним, соціальним, екологічним і політичним розвитком країни в регіональному аспекті відповідно до заздалегідь розробленої програми» [11,с.28]. У наукових колах загально визнано, що цей концепт відображає суть державної регіональної політики, яка є невід'ємною складовою політики держави, спрямованою на організацію території країни відповідно до державної стратегії розвитку. Саме цього визначення будемо дотримуватися у своєму подальшому дослідженні зазначеної теми. У ракурсі зазначеної нами теми доцільно взяти до уваги, що регіонами в Україні є територія АР Крим, області, міста Київ та Севастополь. Таке визначення поняття «регіон» сформульовано у чинному Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів».

Отже, треба зробити висновок, що децентралізація управління професійно-технічними навчальними закладами тісно пов'язана з державною регіональною політикою, є її складовою і водночас імперативом. Вона здійснюється в межах реалізації головного завдання регіональної політики держави – досягти балансу між її інтересами та інтересами розвитку її регіонів. Для реалізації цього завдання необхідна розробка напрямів та механізмів передачі частини державних повноважень на нижчий рівень управління (Б.Данилишин, М.Долішній, Я.Жаліла, Б.Кваснюк, М.Козоріз, Е.Лібанова, О.Оболєнський, Я.Олійник, А.Павлюк, Д.Стеченко та інші).

Одним із таких напрямів сьогодні є управління професійно-технічною освітою. Чому саме здійснена децентралізація управління саме цією освітянською галуззю? Відповідь на це питання є зрозумілою. Загальноосвітня середня школа підпорядкована місцевим органам влади (фінансується з місцевого бюджету, майно знаходиться в комунальній власності місцевих органів влади, ними ж призначаються керівники, розробляється стратегія розвитку тощо). Вищі навчальні заклади, хоча і підпорядковані Міністерству освіти України, мають відносну автономію і тому органічно входять в регіональне середовище, вільно утворюють зв'язки-відносини з його різними суб'єктами. Щодо ПТНЗ, то, здебільше вони є бюджетними організаціями, що зумовлює їхню залежність від центральних органів державного управління. Вони визначають мету, завдання і стратегію розвитку системи професійної підготовки кваліфікованих робітників, засоби їх реалізації, здійснюють фінансування, реалізують кадрову політику. Як відомо, нині бюджетна сфера переживає не найкращі свої часи і це відчувається у всіх її сферах, у т.ч. професійно-технічній освіті. Не зважаючи на те, що чинне законодавство дозволяє спрямовувати на потреби ПТНЗ кошти з бюджетів різних рівнів, органи місцевої влади у більшості своїй цього не роблять, оскільки вважається, що кошти мають надходити з держбюджету. В.Головінов зазначає, що саме таке розуміння профтехосвіти як «чужої» стало причиною «фактичної руйнації обласної управлінської ланки системи». Тобто, професійно-технічна освіта «випала» з поля зору керівників регіональних органів влади в той час, коли вона, на відміну від інших освітянських ланок «щільно інтегрована в економіку» регіону. За роки незалежності в Україні, за умов централізованого управління і фінансування з державного бюджету за статистикою Держкомстату система професійно-технічної освіти втратила 335 професійно-технічних навчальних за-

нальної) ПТНЗ та збереження їх майна; наявність незацікавленості регіональних органів влади в капітальному будівництві, ремонтах та оновленні матеріально-технічної бази; неузгодженість дії низки нормативних документів, які регулюють діяльність навчальних закладів профтехсистеми та їх взаємодію з регіональними, місцевими органами влади, роботодавцями й іншими суб'єктами управління; пряма залежність рівня фінансування професійно-технічних навчальних закладів від рівня економічного розвитку регіону, що може привести до різкого скорочення мережі професійно-технічних навчальних закладів, а отже й позбавлення молоді можливості і права вибору професії [10,с.6-7]. Таким чином, проведені експерименти дали змогу виявити низку проблем, які вже тривалий час очікують на своє розв'язання. Накопичення отриманих фактів потребує їх осмислення для цілісного теоретичного уявлення. З цією метою заявлена тема дослідження «Педагогічні засади децентралізації управління професійно-технічною освітою», яку виконує з 2009 року лабораторія управління професійно-технічною освітою Інституту професійно-технічної освіти АПН України. Водночас здійснений перехід до децентралізації управління професійно-технічними навчальними закладами з початку 2010 року. У зв'язку з цим у педагогічній науці виникла ситуація, на базі якої «стає можливим і необхідним вивчення цілісних об'єктів». Вона характеризується тим, що є певна сукупність знань про об'єкт дослідження (децентралізація управління професійно-технічними навчальними закладами), яких очевидно не вистачає, щоб «відобразити притаманні даному цілому закономірності». Такий розрив між тим, що вже пізнано, і тим, що ще не пізнано, зазначають фахівці із загальної методології науки, фіксується шляхом уявлення про цілісність об'єкта, який вивчається. Тому одним із завдань нашого дослідження є з'ясування витоків проблеми децентралізації управління професійно-технічними навчальними закладами. Оскільки результати нашого попереднього дослідження вказують на те, що глобалізаційні процеси ведуть до децентралізованого інформаційного суспільства, регіоналізації управління територіями, ми звернулися до теоретичних надбань з вивчення цих процесів у теорії державного управління, а саме її гуманітарного аспекту.

*Децентралізація управління професійно-технічною освітою як вимога державної регіональної політики.* Аналіз наукової літератури з державного управління вказує на те, що з початку XXI сторіччя зростає активність регіональної політики в різних країнах світу, яка спрямована на вирішення проблеми ефективного використання регіонального потенціалу (інтелектуального, економічного, енергетичного, сировинного тощо). Очевидно, що для цього необхідні зміни у стосунках між центральними органами влади та органами місцевого самоврядування. Саме у цьому напрямі здійснюється науковий пошук в європейських країнах, запроваджуються нові механізми впливу на активізацію регіональних ресурсів. У багатьох країнах світу вважається прогресивною ідея децентралізації. Європейський досвід свідчить, що «саме в інституційному забезпеченні різних аспектів регіональної політики міститься джерело її успішної й ефективної реалізації як в окремих країнах, так і на наддержавному рівні в рамках Європейського Союзу» [5,с.67]. Децентралізація на принципах субсидіарності (державної підтримки, допомоги) є характерною рисою еволюції інституційного забезпечення регіональної політики в країнах ЄС. Така політика відзначається багаторівневістю і здійснюється органами влади центру, регіонів та органами місцевого самоврядування. Безумовно, головним елементом в інституційній інфраструктурі регіональної політики є центральний уряд, роль якого, як правило, все більше зводиться до розробки концептуальних засад і необхідної нормативно-правової бази. Водночас, наголошують дослідники проблем державного управління, у реалізації регіональної політики зростає роль органів регіонального і місцевого самоврядування, водночас «приватних структур, громадських організацій, які відстоюють інтереси громад і регіонів, а також професійних структур (зокрема агентств регіонального розвитку), покликаних сприяти регіональним ініціативам, і, які мають бути поза впливом як політичних інтересів, так і інтересів окремих органів влади» [11,с.68]. Як свідчить досвід встановлення плюралістичного і демократичного управління на різних рівнях та проведення реформи місцевих адміністративних органів в європейських державах, їх діяльність розгортається у трьох площинах: визначення і розбудова територіальної структури, розподіл і призначення повноважень між суб'єктами державно-громадського управління та забезпечення багатоканального фінансування розвитку регіону [12,с.56]. Поряд із змінами, що відбуваються в українському суспільстві, відзначається невідповідність «дій влади інтересам громадян, браку зв'язку між громадою та владою і недостатній відповідальності влади перед громадою» [12, с.7]. про це наголошувалось в процесі дискусій проведених Українським освітнім центром реформ (УОЦР) і Міжнародним центром перспективних досліджень (МЦПД). Отже, децентралізація управління професійно-технічними навчальними закладами здійснюється у ракурсі розв'язання проблеми розбудови інституційної бази державної регіональної політики України, яка в свою чергу розглядається у контексті її євроінтеграційного курсу.

режі стаціонарних закладів інтернатного типу. В регіональному аспекті найбільша кількість таких закладів функціонує в Донецькій та Дніпропетровській областях, де зосереджена найбільша чисельність вихованців інтернатних закладів (відповідно 12 і 10 тис. дітей), в Одеській області (7 тис. дітей), Харківській – 5,7 тис. дітей, АР Крим та Луганській областях (по 5,6 тис. дітей). Внаслідок зростаючої потреби розширюється мережа притулків для неповнолітніх – з 86 до 95 закладів протягом 2000-2008 рр. Водночас чисельність вихованців, які перебували в притулках протягом року зменшилась з 27,7 тис. до 20,5 тис. протягом цього періоду, що може свідчити як про скорочення відповідного контингенту дітей, так і про недоліки в організації роботи з «дітьми вулиць» та проблемними підлітками.

Згідно даним демографічних прогнозів, слід очікувати зменшення загальної чисельності дітей внаслідок загального зниження народжуваності та прогресуючої депопуляції в Україні. Проте, до 2050 р. матимуть місце незначні коливання цього показника, зокрема в період з 2013 до 2022 рр. відбуватиметься поступове зростання кількості дітей віком до 18 років. Очікується, що в 2022 р. загальна кількість дітей сягне свого максимуму (8,4 млн. осіб), після чого зменшуватиметься до 6,6 млн. осіб в 2050 р. (рис. 3).

З метою оцінки майбутніх потреб в соціальних послугах для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, доцільно аналізувати прогноз чисельності дітей в розрізі двох вікових груп, відповідно до яких здійснюється надання соціальних послуг цій категорії населення відповідними структурами. Так, діти-сироти, діти, які залишилися без піклування батьків, а також діти з вадами фізичного та розумового розвитку від народження до досягнення 3 років (для окремих категорій дітей – до досягнення 4 років), отримують медико-соціальні послуги в будинках дитини, які підпорядковуються Міністерству охорони здоров'я України.

Діти віком від 4 до 18 років з вадами фізичного або розумового розвитку отримують відповідні побутові і медичні послуги в дитячих будинках-інтернатах Міністерства праці та соціальної політики України, в той час як діти-сироти та діти, позбавлені батьківського піклування цієї вікової групи - в дитячих будинках, школах-інтернатах та спеціальних школах-інтернатах (для дітей, які потребують корекції фізичного або розумового розвитку) Міністерства освіти і науки України.

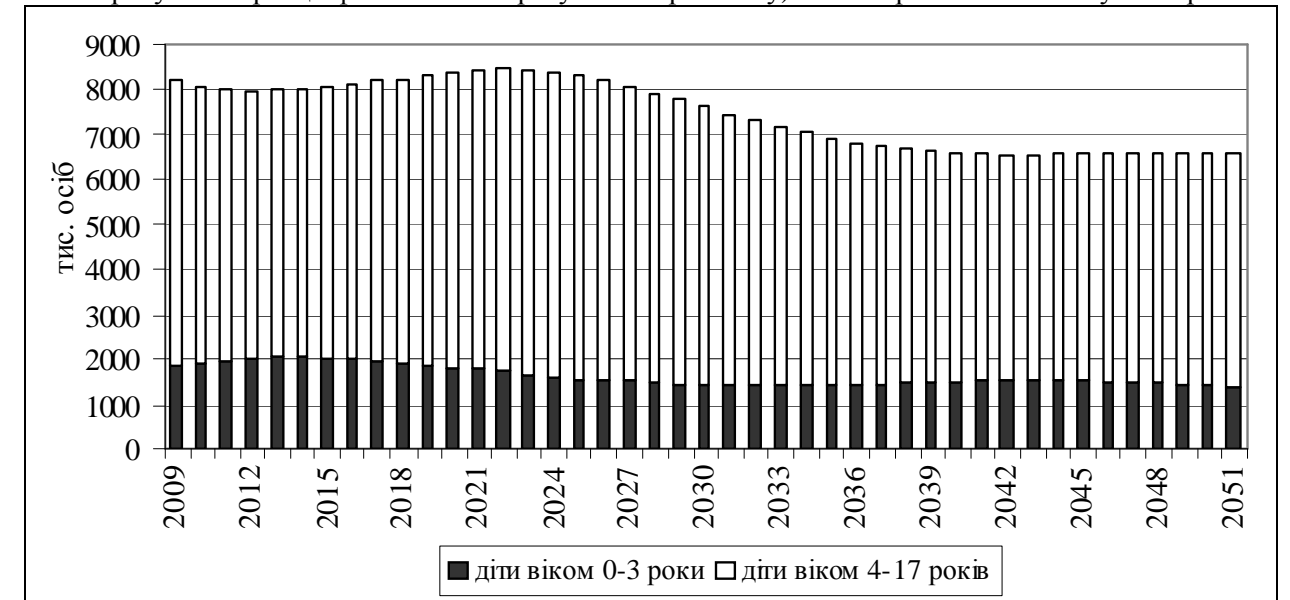


Рис. 3. Прогнозна оцінка чисельності дітей різних вікових груп в Україні  
Джерело: побудовано за даними демографічного прогнозу ІДСД НАНУ.

Динаміка зміни чисельності дітей віком до 3 років дещо відрізнятиметься від динаміки зміни старших вікових груп дітей: очікується, що впродовж декількох найближчих років їх чисельність зростатиме внаслідок реалізації заходів демографічної політики та впливу вікової структури населення. Після 2015 р. розпочнеться поступове зменшення числа дітей цієї вікової групи, в результаті якого їх загальна чисельність дітей скоротиться до 1,3 млн. осіб до 2050 р. Внаслідок особливостей вікової структури населення до 2024-25 рр. відбуватиметься поступове зростання чисельності дітей віком 4-17 років, яке в подальшому зміниться прискореним зменшенням. В результаті, їх загальна чисельність зменшиться з сучасних 6336 тис. до 5197 тис. осіб в 2050 р.

Очевидно, що майбутня чисельність дітей визначатиме не лише обсяги державної соціальної допомоги, що надається у вигляді соціальних виплат сім'ям з дітьми, а й необхідні обсяги соціальних послуг, зокрема, тих, що надаються інтернатними закладами. Видається ймовірним, що вдосконалення засад педагогічно-виховної роботи, посилення соціальної та психологічної роботи з «дітьми вулиць» дозволить більш повно залучати їх до виховання в системі інтернатних закладів для дітей до повноліття, або надавати тимчасову допомогу дітям, які перебувають у кризових життєвих обставинах, до часу повернення/влаштування в родину. Завдяки цьому зростатимуть (хоча й повільнішими темпами) рівні залучення дітей до дитячих будинків та шкіл-інтернатів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування.

Водночас можна припустити, що зменшуватиметься чисельність дітей-інвалідів, що перебувають на утриманні інтернатних закладів. Це припущення ґрунтується на гіпотезі щодо зменшення поширення вродженої та набутої інвалідності серед дітей, що виступає основним чинником відмови від новонароджених. Нарешті, можна припустити, що в умовах загального зниження народжуваності зростатиме «цінність» кожної дитини у суспільстві, поширюватимуться ідеї відповідального батьківства. Водночас не можна нехтувати протилежною тенденцією, що є наслідком зростання випадків нецільового використання підвищеної соціальної допомоги при народженні дитини, з наступною відмовою від дитини серед маргінальних прошарків населення. Це зумовлює особливе значення належної соціальної та психологічної роботи з неблагополучними сім'ями та самотніми матерями, надання інформаційно-просвітницьких послуг.

Прогнозування рівнів захворюваності та інвалідності населення залишається найбільш складним завданням, оскільки вони визначаються не лише суто демографічними чинниками, а й залежить від природних, економічних, соціальних і навіть політичних факторів. З точки зору соціально-економічних та демографічних наслідків, найвагомніше значення на сучасному етапі має поширення епідемії ВІЛ/СНІД в Україні. На початок 2008 р. на обліку в медичних закладах перебувало 72,8 тис. ВІЛ-інфікованих осіб і хворих 8,9 тис. хворих на СНІД осіб. При цьому ВІЛ/СНІД досить нерівномірно розповсюджений за регіонами України: найбільш складна ситуація спостерігається у південному та південно-східному регіонах (Миколаївській, Донецькій, Дніпропетровській, Одеській областях), де на 100 тис. населення приходиться понад 300 ВІЛ-інфікованих осіб та понад 30 хворих на СНІД осіб, що перебувають на обліку у медичних закладах. Проте, дослідження останніх років [6, с. 60] свідчать, що епідеміологічна ситуація у цих регіонах вже досягла певного ступеня насичення, в той час як для західних та центральних регіонів характерні несприятливі прогностичні тенденції.

Прогноз розвитку епідемії ВІЛ/СНІДу в Україні до 2014 р., що розроблений міжгалузевою групою фахівців під керівництвом МОЗ України [6, с. 61], окреслює невтішні перспективи. Середній сценарій прогнозу передбачає зростання розповсюдженості ВІЛ серед дорослих в Україні до 2,48% у 2010 р., після чого (у зв'язку з поступовим вичерпанням контингентів з високим ризиком зараження і ефективною діяльністю профілактичних програм) рівень поширення знизиться до 2,33% у 2014 р. Згідно з оптимістичним варіантом поширеність ВІЛ серед дорослих підвищиться від 1,72% у 2004 р. до 2% у 2010 р. та 1,9% у 2014 р., за гіршим варіантом – від 1,9% у 2004 р. до 3,5% на кінець прогнозного періоду.

Накладання цих показників на дані демографічних прогнозів дозволяє отримати приблизну чисельність хворих впродовж даного періоду. Так, до 2014 р. загальна кількість ВІЛ-інфікованих за оптимістичним прогнозом може досягти 479 тис. осіб, за песимістичним прогнозом – 820 тис. ВІЛ-інфікованих.

Хоча всі сценарії прогнозу передбачають зниження рівнів перинатальної трансмісії та сповільнення темпів переходу ВІЛ до СНІДу, очікується, що рівень смертності від СНІДу зростатиме, причому значною мірою внаслідок низької доступності медико-соціальних послуг для осіб, що їх потребують, зокрема антиретровірусної терапії. Крім безпосередніх наслідків прогресуючої епідемії ВІЛ/СНІДу, що виражатимуться в зростанні кількості передчасних смертей, поширенні випадків непрацездатності, скороченні середньої тривалості життя, зростатиме рівень СНІД-асоційованої захворюваності (передусім, туберкульозу), що вимагатиме додаткових ресурсів на фінансування соціального захисту вразливих груп населення.

Як показують прогностичні оцінки чисельності основних соціально-демографічних груп населення, які мають право на соціальний захист, різноспрямована динаміка змін їх різних контингентів в умовах депопуляції в Україні призведе до зменшення їх загального числа. Водночас сукупна питома вага реципієнтів соціальної допомоги та споживачів соціальних послуг у складі всього населення зростатиме; відповідно загострюватиметься проблема ресурсного забезпечення (фінансо-

На цьому етапі важливо своєчасно спрогнозувати на науковій основі подальший розвиток такої педагогічної системи як професійно-технічний навчальний заклад, щоб запобігти ризикам і досягти максимального результату. При цьому необхідно враховувати реалії сьогодення (в Україні вони залежать не тільки від фінансового, економічного, але й від політичного клімату). Тому за таких обставин результат приймає форму засобів [1, с.103]. Саме на пошук засобів, які можливо буде використати для ефективної перебудови діяльності професійно-технічного училища, спрямована діяльність вітчизняних учених. Цим же шляхом ідуть і практики. Вони інтуїтивно відшукують найефективніші форми і методи роботи, аби вистояти в конкурентній боротьбі на вже сформованому ринку освітніх послуг. У зв'язку з цим народжуються нові проблеми в управлінні розвитком професійно-технічної освіти, розв'язання яких потребують активного наукового пошуку, проведення експериментальної роботи, здійснення теоретичних обґрунтувань і розробки моделей інтеграції цієї освітянської сфери не тільки в соціально-економічну систему регіону, але й в світовий освітній простір.

Розробка будь-якої моделі повинна розпочинатися із формулювання цілі, яка передбачає успішну діяльність. За О.М. Малютою «сировиною для їх створення є система цінностей», притаманних українському суспільству. Як відомо, сировиною, з якої формується система цінностей, є духовність – світогляд спільноти, яка обов'язково має відображатися у найуніверсальнішій формі – філософії (спільності, колективі, діяльності). Зрозуміло, що філософська доктрина всеосяжна, тому з неї необхідно вибрати ідею і здійснити її текстове оформлення – ідеологію, яка зментує окремі частини. Ідеологія має орієнтуватися на виконавців – тих, хто буде втілювати її в життя. За свідченням аналітиків, у кожному суспільстві таких людей до 70%. Основна ідея для них, як правило, формулюється коротко і зрозуміло, майже завжди однією фразою (меморандум, пам'ятка). Водночас в ній повинна акумулюватися парадигма, міститися стратегія розвитку. Їй має бути характерна лаконічність. Як приклад можна навести відоме в історії гасло «Нынешнее поколение молодежи будет жить при коммунизме!», що у 60-ті роки минулого сторіччя було рушійною силою науково-технічного прогресу і розвитку країни. За умов наявності вже прийнятої цілі розробляється програма. «Програма – це влада, влада кращих», відмінною ознакою яких є «здатність приймати рішення» (О.М. Малюта). Саме за таким алгоритмом із забезпеченням наукової підтримки слід будувати державну і регіональну політику щодо реалізації пріоритетних завдань у підготовці кваліфікованих робітників. Адже перехід економіки країни та окремих регіонів до інноваційної моделі розвитку не можливий без підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості, інфраструктури галузей, соціальної сфери. Відомо, що рушієм соціальних, політичних, економічних перетворень є люди, які становлять головне багатство будь-якої держави. Тому підготовка кадрового потенціалу як одного з найважливіших ресурсів різних секторів економіки є основним завданням, розв'язання якого делеговано на регіональний рівень, але це не виключає підтримки держави і потребує розвитку теоретичної діяльності в цій галузі. Саме розвиток педагогічної теорії визначено третім зовнішнім чинником, який повинен забезпечити динаміку професійно-технічної освіти як педагогічної системи. Здійснивши екскурс по «території» педагогіки, В.В. Краєвський підкреслив, що «головним, вихідним пунктом», з якого вона починається як наука, є практична педагогічна діяльність. Ці два елементи (теорія і практика) «співвідносяться як обличчя і дзеркало» [1, с.87]. Тому ми вважали за доцільне звернутися до практичного досвіду запровадження децентралізації управління професійно-технічними навчальними закладами в Україні. Такий перший досвід був отриманий в процесі експерименту, який здійснювався в рамках українсько-канадського проекту «Децентралізація управління професійним навчанням в Україні» в Дніпропетровській, Закарпатській та Рівненській пілотних областях та проекту ЄС «Підвищення ефективності управління професійно-технічною освітою на регіональному рівні в Україні» щодо регіонального фінансування ПТНЗ Харківської, Львівської областей і м.Києва. Проведений експеримент показав неоднозначні результати. Якщо в Львівській області за період 2006-2008 рр. значно збільшилось фінансування на потреби ПТНЗ майже за всіма статтями кошторисних призначень, то в м. Києві заклади профтехосвіти відчули проблеми з фінансуванням і у листопаді 2008 р. тільки 7% директорів ПТНЗ висловились за децентралізацію, за продовження експерименту – 34%, за повернення фінансування з державного бюджету – 54%, не визначилися – 5%. Головними причинами тому стали: надзвичайно ускладнена процедура замовлення коштів та звітності за їх використання; відсутність реальних кроків місцевих органів влади до створення впливових, а головне діючих структур, які б забезпечили інтеграцію інтересів роботодавців та профтехосвіти, узгодили запити ринку праці та існуючі пропозиції, забезпечили взаємовигідну співпрацю між тими хто потребує кваліфікаційну робочу силу і хто її готує; фактична бездіяльність міжгалузевої ради з питань розвитку профтехосвіти [4, с.22]. При проведенні експерименту щодо фінансування з місцевих бюджетів залишились не вирішеними такі питання: визначення форми власності (державної або кому-



льна еліта, яка житиме за межами національно-територіального розподілу сучасного світу. Всі процеси у такому суспільстві будуть керованими. Проте управління ними відбуватиметься на новому рівні з використанням нових управлінських технологій, які унеможливлюватимуть свідому їх організацію і тотальний контроль на рівні повсякденності. В інформаційному суспільстві спонтанність соціального розвитку буде просто неможливою [8,с.219-224].

Відтак, суспільство недалекого майбутнього – це децентралізоване інформаційне суспільство з розвинутим дворівневим виробництвом (масовим та індивідуальним), побудованим на знаннях та інформації, яке стимулюватиме виникнення нового класу працівників – інформаційних менеджерів. Домінуючою соціальною групою буде нова інтелігенція, здатна на основі теоретичного знання створювати моделі соціальної організації. Це призведе до зміни соціальної культури, виникненню більш абстрактного, інтелектуального невидимого і глобального суспільства, в якому соціальна взаємодія між суб'єктами будуватиметься на основі високо розвинутої комунікації. Відтак, відповіддю на зміни тенденцій розвитку суспільства в багатьох країнах світу відбулися зміни цілей професійної освіти і відповідно до них її змісту та методів навчальної діяльності. Це стало очевидним у результаті вивчення сучасного досвіду підготовки кваліфікованих робочих у системі професійної освіти різних країн проаналізованими вітчизняними і зарубіжними вченими: Н.В. Абашкіною; Л.М. Гриневич; З.С. Зокировою; А.Г. Кирдою; Л.М. Ляшенко; М.Я. Сорокою; Ф. Шльосеком, Г.Драйден, Д.Вайс та ін.

Безумовно, світові тенденції не можуть не впливати на розвиток освіти. Застаріла модель школи ХХ століття, яка мала забезпечувати підготовку 20% осіб із вищою освітою, 30% кваліфікованих працівників і керівників та 50% робітників, що використовують фізичну працю (не мають професійної освіти навіть на початковому рівні), «вже не проходить випробувань». За прогнозами розвитку ринку праці, здійсненого зарубіжними вченими, у недалекому майбутньому лише невелика частка людей «знайде роботу не на повну зайнятість або ж під час сезонних робіт, які не потребують кваліфікації» [9,с.26]. У світлі цих тенденцій модернізується вся система професійної освіти і навчання в Україні і, насамперед управління нею. Здійснена у цьому контексті передача ПТНЗ із загальнодержавного підпорядкування на регіональний рівень вимушує керівників регіонального рівня шукати нових управлінських рішень щодо створення її ефективної інфраструктури. Адже саме на них нині покладена повна відповідальність за задоволення регіональних потреб у кваліфікованих робітниках і фахівцях, забезпечення ефективної зайнятості працездатного населення. Зрозуміло, це вимагає аудиту існуючих зв'язків між суб'єктами взаємодії (навчальні заклади професійної освіти; державні служби зайнятості; об'єднання роботодавців; приватні структури підготовки робітників, перепідготовки і підвищення кваліфікації виробничого персоналу та незайнятого населення тощо) у процесі підготовки кадрів для різних сфер господарювання в регіоні, запровадження ефективних механізмів впливу на їх розвиток. Безперечно, у цю діяльність повинні залучатися керівники системи професійно-технічної освіти (директори навчальних закладів, їх заступники, методисти, працівники методичних центрів, безпосередньо педагоги і представники органів учнівського самоврядування). Сьогодні вже не вбачається можливим сам факт присутності на керівних посадах в регіоні осіб, які б байдуже ставилися до розв'язання проблем розбудови ефективної регіональної мережі закладів професійної освіти, хоча в умовах відомчої роз'єднаності зробити це надзвичайно важко. Між тим роль людського потенціалу постійно зростає. У розвинутих країнах світу його частка у створенні національного багатства складає 70-80 %, що вказує на залежність конкурентоздатності країни від якості підготовки фахівців.

Необхідність випереджального розвитку професійної освіти як найважливішого чинника розвитку економіки, трудових ресурсів та якісної робочої сили не потребує сьогодні додаткових переконливих доказів, але вимагає від керівного складу регіонів додання значних зусиль до реформування отриманої спадщини. Педагогічна система (матеріально-технічна база, фінансово-економічна складова, кадровий ресурс, навчально-виховна і навчально-виробнича компоненти, соціальна сфера тощо) професійно-технічної освіти залишається старою, не спроможною у повній мірі задовольнити очікувані результати: на виході із професійно-технічних навчальних закладів різного типу опиняються люди, підготовка яких не відповідає новим вимогам. Очевидно, що виник розрив між цілями, що поставили перед системою підготовки кваліфікованих робочих, і результатами її діяльності, що відчувається у суспільстві і «породжує претензії до педагогів (теоретиків і практиків)»: педагогічна наука відстає від життя, а професійна школа випускає не якісний продукт – фахівців, не підготовлених до роботи в нових умовах. У цьому зв'язку треба констатувати, що настав той час, коли «наявність прогалів у науці та «вузьких місць» у практиці» викликають необхідність негайної розробки «наукових засобів, які дозволять подолати ці недоліки» [1,с.102].

вого, матеріально-технічного, людського, організаційного та інноваційного), що є необхідними для підтримки гарантованих державою обсягу та якості соціальних послуг. Важливо усвідомлювати, що паралельно відбуватиметься значний перерозподіл у віковій структурі населення на користь літніх осіб, оскільки питома вага дітей зменшуватиметься в умовах прогресуючого постаріння населення. Цей процес матиме вагомий наслідок не лише для системи соціального захисту та соціального забезпечення; він визначатиме перспективи функціонування ринку праці, та нагромадження людського капіталу, можливості виробництва та споживання в масштабі національної економіки, темпи та перспективи соціально-економічного розвитку держави.

#### *Список джерел*

1. Лібанова Е.М., Макарова О.В., Позняк О.В., Шевчук П.Є., Шишкін В.С. Демографічні перспективи України: 2000-2075 роки // Зайнятість та ринок праці. – К.: РВПС України НАН України, 1999. – № 11. – С. 126-141.
2. Макарова О., Позняк О., Шишкін В. Прогноз демографічного розвитку України до 2010 р. // Україна: аспекти праці. – №5. – 1997. – С. 25-27
3. Пирожков С.І., Лакіза-Сачук Н.М., Запатріна І.В. Україна в демографічному вимірі: минуле, сучасне, майбутнє. – К.: НІСД, 1995. – 66 с.
4. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ. – 2006. – 138 с.
5. Скулиш Ю.І. Соціальна сфера: проблеми і перспективи бюджетного забезпечення в Україні : автореф. дис. на зд. наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.07 “Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика”/ Скулиш Ю.І. – К., 2009. – 24 с.
6. Левчук Н.М. Соціально-демографічні наслідки наркоманії у контексті епідемії ВІЛ/СНІДу в Україні // Демографія та соціальна економіка. – 2006. – № . – с. 55-65.

*Альберт К., к.психол.н,  
Україна*

#### **ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

В сфере организационной (индустриальной) психологии принято воспринимать любую ситуацию, проблему в реальной практике таковой, какая она есть [6]. Не смотря на альтернативные точки зрения и существующие подходы, это существенно оптимизирует процесс работы и повышает эффективность деятельности, поскольку любая деятельность возможна благодаря психологическим факторам и продуктам активности психики. Существует много возражений, что реальность характеризуется разными типами сознания, что и обуславливает эклектичность идеальных моделей жизнедеятельности у отдельного человека. С этим трудно не согласиться. На пример, ремесленник. В настоящее время, людей труда, которые прославились своим ремеслом не так уж и много, что обусловлено особенностями популяризации данного вида деятельности, и перманентной необходимостью совершенствовать свои профессиональные и трудовые навыки, поскольку ремесло не терпит дилетантов, это верх совершенства. Поэтому, наша задача и заключается в предоставлении возможности человеку реализовать себя согласно модели, даже идеальной, которая соответствует его «Я-образу», поскольку при заданном эталоне результат всегда будет выше [1].

Самым вероятным было бы предположением о том, что социальные и экономические размеры наименее всего подвержены влиянию психологических факторов, поскольку постулируется их первичность и развитие данной системы зависит от возможностей и потребностей общества. Цели применения психологических факторов противоречат структуре общественных потребностей – «я не буду, потому что нам это не надо». Такая позиция элементов общественных структур повсеместна. Лауреат Нобелевской премии Х.Лейбенстан в своей теории потребительского поведения назвал это «инерционностью экономической деятельности», когда субъекты не реагируют на изменения в экономической жизни до тех пор, пока потребность в принятии нового решения не становится слишком очевидной [7]. Мы не станем анализировать социальные и экономические причины такого положения вещей и посмотрим на проблему с психологической точки зрения на примере профессиональной деятельности менеджеров (управленцев), качество дея-

тельности которых определяется категорией «успешности», удовлетворяющей и отвечающей актуальным запросом именно социально-экономического характера.

Согласно теории простых и сложных, реальных и мнимых коллективных единств еще в начале прошлого века установлено, что их возникновение, сохранение и распад, помимо всего прочего, обусловлен психологическими причинами взаимодействия людей [17]. Если посмотреть на проблему социально-экономического развития регионов с научно-практической стороны, можно увидеть закономерности возникновения и развития такого социального феномена, как толпа. Данная стохастическая система обладает существенной характеристикой – она динамическая ввиду равновесия энергии элементарных составляющих, поскольку индивидуальная психика развивается быстрее, чем коллективная. Данная избыточность психики является априори существенным ресурсом на всем пути эволюции и развития любого социума, общества, громады и коллектива. Способность воспользоваться данным ресурсом, и есть первая проблема регионального развития. Любой читатель найдет множество примеров из своей жизни, когда кто-то из окружения реализовал себя в другой социально-экономической общности, но не там где сформировался этот потенциал.

Вполне понятно, что благодаря изменениям, которые происходят в последние 20 лет, изменяется и объект приложения субъективных составляющих психики. Так, в советские времена свободная коллективная энергия направлялась в то же русло, что и основная – в поддержку существующей идеологии. В настоящее время, когда механизмы функционирования толпы не претерпели существенных изменений, мы видим, что значительное количество свободной энергии направлено в прагматическое русло, т.е. туда, где можно обменять продукты активности психики на материальные блага, личную выгоду. Это имеет отношение не только к внешним, но и к внутренним итерациям. В результате возникновения факта популяризации прагматического аспекта жизнедеятельности, личная выгода повсеместна, она пронизывает наше общество по вертикали и по горизонтали, является стержневым элементом и всеобщим мерилем успеха и благополучия.

В подтверждение, стоит вернуться в недалекое прошлое, когда Украину признали государством с рыночной экономикой. Вдруг стал очевиден факт прагматичности деятельности каждого члена нашего общества, поскольку мы очень долго жили в условиях, когда личная выгода презиралась, наказывалась, или ее просто не было. Другими словами, раньше такая категория бытовой психологии как «личная выгода» только подразумевалась в деятельности отдельного человека, группы, коллектива, организации или общности и все предполагали об однозначности и понятности трактовки данной интенции. Это привело к легализации одного из элементов «Я-образа» человека через внешнюю стимуляцию, наименее гуманным способом, поскольку реальной стала трансформация через уровень отношения «Я-мир» (по С.Л.Рубинштейн). Еще у детей младшего школьного возраста в результате социального научения становится актуальным желание пользы, движимое прагматикой. Владение некоторыми предметами является вопросом престижа и даже влияет на положение ребенка в группе, поскольку тем самым он (ребенок) раздвигает свои границы и «уточняет» себя этими материальными символами [12]. Природная, естественная характеристика человека, которая проявляется еще в детском возрасте как элемент формирования «Я-образа», и отрицавшаяся социально-экономической средой на уровне идеологии и сознания, вдруг стала реальностью. Чем не радикальная психическая переориентация! Интересно, что по данному поводу говорят клиницисты?

Социально-экономическая ситуация в определенной мере зависит от осознания данного артефакта, поскольку иерархия онтогенетических структур взаимодействия на экономическом и социальном уровнях очевидна по причине наличия категории «здоровый смысл». Представительское руководство, когда высшие уровни иерархии структуры управления подотчетны своим подчиненным, предписывает им необходимость демонстрации того, что конкретное решение является, по меньшей мере, одной из разумных возможностей и это решение принесет положительные результаты. Такова общая концепция реализации власти посредством демократических институтов. Однако, всеобщая увлеченность экономической успешностью привела к тому, что в погоне за показателями полностью потерялось содержание, за красивыми словами ничего не стоит, а глупость выдается за гениальность. Другими словами, экономическое поведение социальной части системы приобретает такие формы, которые больше свойственны первобытному обществу, или жизни-на-грани-смерти, когда любой выход из пещеры мог привести к гибели. Очевидно, что данная ситуация будет любопытна с точки зрения психоисторического состояния социума. Свои интересы мы видим в гармонизации особенностей социальной среды и ее промежуточности состояний, а также необходимостью ее инструментальной адаптации к человеку.

Централизация и децентрализация управления имеют свои преимущества. Главное – их рациональное и своевременное сполучение.

*Об'єктивні передумови децентралізації управління професійно-технічним навчальним закладом.* Методологами педагогіки доведено, що педагогічна теорія – це теорія педагогічної практики, а тому головне значення мають зовнішні чинники, які викликали необхідність децентралізації управління сферою професійно-технічної освіти. Так, В.В. Краєвський у методології педагогіки об'єднав ці чинники у три групи:

зміни тенденцій розвитку суспільства, умов життя в ньому, зміна ідеологічних орієнтирів, у наслідок чого відбувається зміна цілей освіти і відповідно до них її зміст, методи освітньої діяльності, об'єкти наукового аналізу тощо;

виникнення розриву між цілями і результатами освітнього процесу, який утворюється в результаті зміни цілей;

логіка розвитку педагогічної теорії, точніше, теоретичної діяльності в цій галузі. Розв'язання будь-якої наукової проблеми, як правило, відкриває багато інших проблем, а накопичення емпіричних фактів викликає необхідність їх осмислити, поєднати в цілісному теоретичному уявленні, в єдності різноманітного [1, с.101-103].

Розглянемо ці чинники у зазначеній послідовності. З метою виявлення сучасних тенденцій розвитку професійної освіти на сучасному етапі нами здійснено теоретичний аналіз наукової літератури з філософії, соціології, педагогіки, економіки і менеджменту. Його результати свідчать про те, що всі процеси, які нині відбуваються у світовому освітньому полі, обумовлені глобалізацією у сфері економічної і соціально-культурної діяльності. Такої думки дотримуються як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Наприклад, з точки зору соціологів, «метаморфози сучасності мають основні, часто протилежні риси», які В.М. Щербина об'єднав у чотири групи. В ракурсі нашого дослідження ми вважали доречним виокремити деякі з них. *По-перше*, в масштабах світового суспільства показовими нині є такі особливості: структура соціуму виходить за межі національно-державної освіти, інформаційне суспільство формується в рамках глобальної економіки, політики і культури; геополітичне домінування окремих найбільш розвинених регіонів у планетарному масштабі; жорстке розмежування світу на інформаційно розвинений центр і периферію, яка знаходиться у стані стагнації, і не має власної автохтонної перспективи розвитку; зниження ролі національної держави і бюрократії; децентралізований комп'ютерний інтелект робить неможливими тоталітарні тенденції влади. *По-друге*, викреслились нові «особливості економіки»: зростання на глобальному рівні полуавтономних економік постімперіалістичного світу; домінування нелінійного, сітьового способу організації виробництва; формування як основного рівня нової економіки глобального фінансового ринку, який лише частково регулюється ринковими правилами (його формування і регулювання здійснюється інформаційними потоками і телекомунікаційними системами); спостерігається тенденція до формування дворівневого виробництва: масове та індивідуальне; вже зараз відбувається перехід від індустріального господарства до економічної системи, побудованої на знаннях та інформації. Це призведе до подолання капіталістичної приватної власності та її відчуження (у марксистському розумінні), що, власно, виступає базисом формування нової системи цінностей сучасної людини. Вважаємо, що нарощування таких тенденцій у світовому суспільстві необхідно розглядати як стратегічні орієнтири для подальшого розвитку професійно-технічної освіти. *По-третє*, нових якостей набуває соціальна культура. Вона характеризується наявністю у сучасних людей знань і здібностей до критичного сприйняття реальної дійсності і орієнтації в глобальних інформаційних процесах як основного фактору соціальної мобільності; виникненням більш абстрактного, інтелектуального невидимого і глобального суспільства, в якому кожний може обмінятися будь-яким продуктом (матеріальним, інтелектуальним, духовним) і торгувати ним, що сприяє формуванню нового класу як основного – класу інформаційних менеджерів. Соціальна взаємодія в такому суспільстві здійснюватиметься безпосередньо через електронно-комунікаційні пристосування і матиме характер мозаїчного резонансу. Таке суспільство є децентралізованим і не передбачає соціальної ієрархічності. Тому базовою соціальною групою буде місцева громада. *По-четверте*, суспільні зміни характеризуються трансформацією інститутів влади, що веде до соціального конфлікту – протистояння великих апаратів управління і виробництв окремим споживачам. Подолання цього конфлікту можливе, на думку В.М. Щербини, лише у суспільстві, що базуватиметься на «комунітарності» і орієнтації на інтереси окремого індивіда, екологічні та інші неекономічні (гуманітарні) проблеми. Одним із результатів його монографічного дослідження можна вважати прогнозовану модель недалекого майбутнього суспільства, в якому домінуючою соціальною групою будуть представники «нової інтелігенції». Від імені «теоретичного знання» вони зможуть створювати моделі соціальної організації. Незабаром виникне глоба-

міжнародний ринок. У такому разі даний процес відбувається еволюційним шляхом. Там, де спостерігається тенденція до децентралізації, вище керівництво рідко перевіряє повсякденні рішення підлеглих, оцінку діяльності здійснює на основі сумарних результатів рівня прибутковості і зростання організації. Рішення делегуються на нижчі рівні управління з проблем маркетингу, розробки видів продукції, визначенню цін.

А.А. Циренова виокремила переваги централізації і децентралізації управління. Так, до переваг централізації вона відносить покращення контролю і координації спеціальних незалежних функцій, зниження кількості і масштабів помилкових рішень, які приймаються менш досвідченими керівниками. Дуже централізоване управління дозволяє запобігти ситуації, коли окремі відділи організації розвиваються за рахунок інших або організації в цілому. Крім того, централізоване управління дозволяє більш економно використовувати знання і досвід персоналу центрального адміністративного органу.

Перевагами децентралізації вона вважає зменшення потоку інформації, що спрощує процес прийняття рішень. У разі виникнення виробничої проблеми, право приймати рішення має той керівник, який знаходиться ближче до неї, а тому і знає її краще. Децентралізація виконує стимулюючу функцію щодо розвитку ініціативи в організації. Це спонукає особистість до ототожнення її з організацією. Керівник самого великого підрозділу сприймає його невеликою організацією, що дає йому можливість розуміти та усвідомлювати всі механізми його функціонування, а отже застосовувати всі технологічні функції управління і відчувати себе частиною цієї організації. Такий керівник використовує ентузіазм підлеглих свого підрозділу, який тотожний до ентузіазму незалежного підприємця у власному бізнесі. Крім цього, децентралізація відкриває шлях молодому керівнику до кар'єрного зростання. Адже, підготовка молодого керівника здійснюється безпосередньо у процесі діяльності, прийняття важливих рішень з перших днів призначення на посаду. На думку автора, це сприяє притоку молодих і талановитих керівників [7, с.63-64].

Децентралізація управління професійно-технічними навчальними закладами, яка передбачається в Україні, носить частковий (проміжний) характер, оскільки частина повноважень передається не прямо в структурні підрозділи системи професійно-технічної освіти, а делегується на рівень областей (регіонів). У зв'язку з цим буде здійснюватися розподіл повноважень між обласними і місцевими органами влади щодо управління даною сферою. Це дуже відповідальна справа. Від того як вирішиться дане питання, буде залежати багато в чому результативність діяльності ПТНЗ. Наприклад, потребує виваженого рішення питання маркетингового дослідження ринку праці і ринку освітніх послуг – хто буде його здійснювати: в області, місті, районі чи на рівні керівництва навчального закладу. Зрозуміло, що отримати необхідну інформацію про стан ринку праці, наявність дефіцитних професій в регіоні, критично її проаналізувати і видати інформацію і рекомендації керівникам навчальних закладів повинні працівники обласного (міського) управління (відділу, департаменту). На це в них більш повноважень і можливостей.

Отже, децентралізація управління в теорії менеджменту вивчається у контексті управління певною організацією (професійно-технічним навчальним закладом), яку розглядають як систему, що під компетентним управлінням керівників, побудованим на науковій основі, має постійно розвиватися. Децентралізація – це один з основних напрямів удосконалення системи управління. Дане поняття є міждисциплінарним і стосується системи управління на різних ієрархічних рівнях. Визначено його суть – делегування повноважень від вищого на нижчі шаблі управління для вирішення питань різного характеру в межах компетенції керівного органу або керівника.

Науковці дотримуються думки, що децентралізацію слід розглядати у взаємозв'язку з централізацією управління. Сполучення централізації і децентралізації є однією із закономірностей управління навчальним закладом. З'ясовано, що від ступеня сполучення централізації і децентралізації, що має здатність варіюватися, залежить швидкість адаптації системи управління професійно-технічним навчальним закладом до умов ринку праці і ринку освітніх послуг. Ступінь централізації можна встановлюється за певними показниками: кількість рішень, які приймаються на нижчому рівні управління; важливість рішень, що приймається на нижчому рівні управління; наслідки рішень, що приймаються на нижчих рівнях управління; кількість контролю за діяльністю підлеглих.

Теоретичний аналіз наукових джерел з менеджменту свідчить про те, що є питання, з яких, навіть у дуже децентралізованих організаціях, керівники вищого рівня залишають за собою право виносити рішення. Це: формулювання політики організації в різних напрямках діяльності; визначення загальних цілей і завдань організації; здійснення стратегічного планування; розробка колективного договору разом із профспілками; впровадження кадрової політики тощо.

Но в тоже время нельзя сказать, будто результаты взаимодействия элементов системы в любом случае приводят к положительным последствиям, ибо положительный результат несет в себе отрицательные последствия. Данная атрибуция находит свое отражение повсеместно. Альтернативный подход, предложенный в 18 веке А.Смитом, как обмен при условии обоюдосторонней выгоды имеет наименьшую экспликацию в реальном секторе регионального развития, поскольку деформация в экономическом сознании приобрела характеристики проблемы. В частности, социально-экономические размерности любой общности находятся под влиянием близости денег от производства: с одной стороны, реальный сектор экономики придерживается классической схемы функционирования товарно-денежных элементов, пусть даже и с определенными трудностями (бартер, процентная ставка, спекулятивный капитал и т.п.). С другой стороны, мы находим в социуме полную потерю доли реального труда, что и приводит феномену «вещи в себе», когда под деньгами представляют явление, которое порождает самое себя, а феномен *социальной ответственности* отсутствует в сознании как категория в принципе.

Для сравнения напомним, что если человек испытывает социальную неудовлетворенность, то эта проблема решается не на социальном, а на психологическом уровне. Активность психики, реализуемая на данном уровне решения проблемы, материализуется в виде поступков, поведения, мыслей, текстов, знаков и символов. Другими словами, человек свободен в своем выборе и в меньшей мере руководствуется предписаниями, а в большей мотивами, побуждениями, потребностями и, в конце концов, ценностными структурами. Данные психологические акты не происходят в один момент, т.е. *невозможно все остановить и сделать что-то для того, чтобы стало хорошо*. Реальность многослойна, обладает иерархией составных взаимозависимых элементов. Психологическая итерация на один из элементов реальности обязательно приведет к эффекту в других элементах. Кроме того, особенно важно, чем руководствуется и на основании чего человек «действующий» делает прогнозы и строит предположения о возможных последствиях и результатах своей активности.

Социально-экономическая реальность такова, что недостаточное финансирование регионов приводит к срывам и трудностям в выполнении программ регионального развития. При этом, финансирование увеличивается с каждым годом, а денег не хватает постоянно. Парадокс: чем больше финансирование, тем существеннее нехватка средств. Предположим, что причиной этого являются особенности среды, где человек получает образование, формируется как индивид, реализуется как личность, и благодаря чему каждый человек становится тем, кем он есть, сначала формируя, а потом реализуя собственную «Я-концепцию». На пример, стабильность деятельности обеспечивается исправными исполнителями должностных функций.

Заказ на функционеров по инерции и сегодня обрабатывает практически вся система образования. Это естественно – за государственные деньги обучать тому, что будет им востребовано. Оказывается, что в данном случае армия людей, имеющих диплом о высшем образовании, может предложить реальному сектору единственный навык – хорошо развитую память. Ничего нового, только то, что имеется в структуре памяти [18]. Пока человек начинает трудовую карьеру, когда ему интересно, он развивается благодаря биологическим структурам, мы можем наблюдать элементы творчества в его деятельности, и только в дозированном объеме и по определенной схеме. Энциклопедический принцип, который лежит в основе современной образовательной системы и формирует просвещенного человека, зависит от объема человеческой памяти. Неограниченная емкость долговременной памяти позволяет человеку накапливать информацию в результате усвоения вербальных форм и усваивать определенную систему общественных ценностей, которая вызывает положительную и отрицательные эмоции. Это позволяет а) приспособиться к актуальным условиям, к существующим общественным и институциональным структурам, б) умело управлять информацией, чтобы будущее, очень подобное настоящему и прошлому, никого не удивило, в) посредством использования современных инновационных методов обучения превратить ученика их объекта в субъект обучения [10].

Нетрудно установить, по какому образцу решаются региональные проблемы в текущем состоянии. Субъектом выступает некий элемент в структуре памяти, благодаря которому происходит обнаружение проблемы, сличение и изменение наличного состояния. Существенной особенностью данной деятельности является то, что окружающие всегда могут сказать «я знаю, что...» и практически единицы могут поделиться знаниями об операциях типа «я знаю, как...». Кроме ограниченного объема оперативной памяти, существенным недостатком настоящего есть то что, мы знаем «что» надо делать, но не знаем и/или боимся делать «как». В процессе изучения инновационного климата, учеными установлено [4] а) отсутствие адекватных, ясных и понятных инди-

каторов; б) отсутствие механизмов обеспечения инновационных процессов; в) факт недостаточности инвестиций и по сути, и по структуре; г) причиной низкого развития является смещение инвестиционного портфеля в сторону нематериальных активов. что инвестирование в материальные и/или нематериальные активы

Вместе с тем, лауреат Нобелевской премии в области экономики Милтон Фридмен говорил, что все достижения человечества стали возможны благодаря накоплению двух видов капитала: человеческого и физического [19]. При этом, распределение дохода осуществлялось не пропорционально, поскольку в развитых странах на личные производственные возможности индивидуума приходится около 75% всех доходов от рыночных сделок. Как физический, так и человеческий капитал требует заботы и обновления, поскольку благодаря последнему происходит совершенствование физического, в следствии чего происходит развитие человеческого, ибо без этого любое оборудование становится простой грудой металла. Ограничения человеческой природы, ее культурная и природная обусловленность, заставляют любого рассудительного политика, педагога и психолога обратить внимание на людей, открытых к новым проблемам, способных использовать свои знания в изменяющихся условиях и т.п.

Мы можем предположить, что распределение капитала является традиционным как в первом, так и во втором случаях, поскольку существенное влияние на принципы распределения оказывает привычка человека оперировать в относительно стационарной и повторяемой среде, и как противоположность этому, необходимостью оперировать в среде высокой неопределенности, которая характеризуется изменчивостью, подвижностью. Существенными признаками является готовность предоставить человеку возможность накапливать информацию в результате приобретения собственного опыта с целью формирования адаптивного структурирования знаний, умений и навыков, что способствует решению материальных, общественных и личностных проблем с низкими значениями фрустрации и стресса. Активная позиция человека, реализуемая в таких условиях, выполняет регулятивную функцию при параллельном формировании индивидуальной сети ценностей, которая выполняет еще и функцию ориентации и направления последующих действий.

В свете изложенного, стоит обратить внимание на перспективную ориентацию человека. Такое становится возможным только тогда, когда человек становится субъектом [10], одной из причин событий и из приемника информации он становится ее источником. Одним махом этого сделать нельзя, ввиду наличия психологических барьеров. Изменить психику возможно благодаря длительным внешним воздействиям и саморазвитию, поскольку она управляется законами «длительного времени». Обратив внимание на прикладной аспект нашего анализа, мы сталкиваемся перед необходимостью решения проблем регионального развития через осуществления изменений на уровне психологических факторов индивида. Очевидно, что при решении любой социально-экономической проблемы необходимо ограничиться одной из прикладных отраслей психологии с целью прогнозирования эффекта интервенций, ибо, как сказал Марк Твен *«человек, который не знает куда идти, очень сильно удивится, попав не туда»*.

Вполне понятно, что человек, который осознает и руководствуется фактом того, что психическая реальность существует так же, как и реальность материальная, поймет, что решение социально-экономических вопросов не такое простое занятие, а без учета особенностей психической активности элементов социальной структуры – просто без перспективное. В своих ценностных ориентациях каждый человек стремится осуществлять жизнедеятельность в обстановке развития, разнообразия деятельности, принятия ответственности за себя, к поддержанию коллег, реализации способностей, к проявлению инициативы. Прежде всего, это стремление становится возможным при своевременном обнаружении значимого стимула или раздражителя, необходимости научиться видеть новое, поскольку именно на этом изначальном свойстве человека построен прогресс [18].

Выявление системных качеств социально-экономических объектов может многое сказать об их сущности, так как объекты всегда взаимосвязаны друг с другом и эти взаимосвязи определяют их качества, их деятельность, их развитие. В частности, для организационного психолога – это те факторы, которые используются при проектировании процесса и прогнозировании результата. Открытие новых факторов, которые можно отнести к системообразующим для объекта приводят к неожиданным решениям, поскольку система характеризуется, прежде всего, управляемостью или в противном случае, полным отсутствием и подчиняется свойствам на уровне энтропии, вроде толпы или стада. Есть функции, идентичные в разных системах и реализуемые на возможных уровнях изучения, которые являются преимущественно функциями человека в этой системе и осуществляются на оси субъект-объект-субъект. На пример, субъектом управления выступает че-

шения є вірними, а оцінка дій керівництва здійснюється на підставі досягнутих результатів за підсумками діяльності в певний період, при цьому особлива увага звертається на рівень прибутку і зростання, то така організація визнається дуже децентралізованою).

Використання цих характеристик ступеня централізації управління, дає змогу визначити наскільки централізоване управління професійно-технічними навчальними закладами як на рівні Міністерства освіти і науки, так і на регіональному рівні, рівні органів місцевого самоврядування, а також на рівні самого закладу професійної освіти. Навіть в одному навчальному закладі можна спостерігати різний ступень централізації управління – одні структурні підрозділи можуть бути більш централізовані, ніж інші. Наприклад, адміністративні функції керівників різних підрозділів навчальних закладів мають високу ступінь централізації, проте педагогічний працівник має повну автономію і незалежність у виборі технології навчання, методів виховання, може вносити зміни у зміст навчального предмету, який викладає, структурувати його по-своєму тощо.

Таким чином, рівень ступеня централізації чи децентралізації визначається рівнем передачі прав і повноважень вищими органами керівництва керівникам нижчого рівня управління в питаннях прийняття певних рішень (наприклад, визначення спеціальностей, за якими буде здійснюватися підготовка кваліфікованих робочих, вибір соціальних партнерів, розробка шляхів підвищення ефективності роботи тих чи тих підрозділів навчального закладу тощо).

Проте слід наголосити на тому, що навіть у дуже децентралізованих організаціях керівники вищого рівня залишають за собою право вносити рішення з таких питань: формулювання політики організації в різних напрямках діяльності; визначення загальних цілей і завдань організації; здійснення стратегічного планування; розробка колективного договору разом із профспілками; впровадження кадрової політики тощо.

З огляду на цю закономірність у теорії менеджменту, вважаємо доречним наголосити на тому, що кадрова політика в частині призначення директорів професійно-технічних навчальних закладів повинна залишатися за Міністерством освіти і науки, що зробить їх незалежними у прийнятті рішень, у якійсь мірі захистить від містечкових, не завжди компетентних підходів до розв'язання проблем у сфері професійної освіти. З цього ж приводу слід зауважити і таке. Практика роботи свідчить про те, що більшість керівників професійно-технічних навчальних закладів (буде справедливим сказати, що і керівників інших – загальноосвітніх, вищих закладів освіти) вище перелічені питання дуже часто делегують своїм заступникам, посиляючись на зайнятість і залишаючи за собою «загальне керівництво». Це рівнозначно тому, що керівник навчального закладу диктуватиме Міністру освіти і науки, як має діяти вся освітня система в країні. Відповідно має здійснюватися і контроль за виконанням стратегічних планів, реалізацією цілей в усіх підрозділах навчального закладу. Результати контрольно, зазвичай, заслуховуються на педагогічних нарадах. Авжеж, серпневі наради (на початку навчального року) в усіх навчальних закладах – це не тільки красива традиція, і не «дань моді», це глибокий і серйозний аналіз діяльності усіх підрозділів і всіх членів колективу, оцінка роботи і «звірка годинників» на початку шляху до реалізації нових цілей. Тому дуже важливо, коли цей аналіз буде здійснений під керівництвом директора професійно-технічного навчального закладу, і доповідачем буде саме він, досвідчений і авторитетний керівник «учитель учителів», який усвідомлює куди і яким шляхом поведе за собою педагогічний колектив і колектив учнів. На жаль, це не завжди так.

Нині у децентралізованих структурах є багато прибічників. І це зрозуміло. Адже людям завжди була притаманна здатність успішно виконувати поставлені завдання, а ефективність діяльності окремих структур в системі децентралізованої організації є яскравим тому підтвердженням. Але, як свідчить досвід сучасних зарубіжних організацій, навіть самі віддані прихильники децентралізації вважають, що вона не є єдиним засобом для будь-якої ситуації. Існує багато варіантів централізації та децентралізації виробництв, великих організацій, фірм, які виробляють продукцію та поставляють її на ринок. Централізацію розрізняють повну, максимально можливу та часткову (проміжний варіант). Серед науковців і практиків поширена думка, що повна централізація – це модель, яка містить механізм вольового примусу (вимушена міра). При такій моделі справа зводиться до відносин «батьки – дитина»: дитина завжди винна, вона завжди діє не так, у неї немає ніяких прав. Така модель виправдана під час становлення організації, коли ніхто нічого не розуміє, крім керівника. Ця модель дуже швидко зживає себе. Колектив, керівники структурних підрозділів, набираючи досвіду, воліють проявити себе, бажають і можуть за щось серйозно відповідати. Для цього їм необхідно створити умови, тобто надати такої можливості.

Децентралізація управління, як правило, спостерігається у сильно диверсифікованих фірмах, коли розширюється номенклатура продукції, запроваджується новий бізнес, здійснюється вихід на

даної системи» [6,с.74]. Така система управління передбачає обов'язкову погодженість управлінських рішень на всіх рівнях ієрархії управління. В той же час кожний структурний підрозділ системи професійно-технічної освіти (професійно-технічний навчальний заклад, ВПУ, ліцей) має власні умови функціонування, характерні для тільки для нього. Навіть типові навчальні плани підготовки кваліфікованих робочих передбачають резерв часу для вивчення предметів за потребою ринку праці конкретного регіону, тобто створюють умови для прояву ініціативи і творчості, гнучкості і мобільності для прийняття управлінських рішень у відповідності з змінами умов на місцевому рівні. Сучасний професійно-технічний навчальний заклад має право самостійно визначати варіативний компонент змісту професійно-технічної освіти у робочих навчальних планах (до 20 відсотків у межах загального часу) та робочих навчальних програмах (до 20 відсотків навчального предмета і виробничого навчання). Тому вважати, що централізоване управління передбачає жорстоку регламентацію в діяльності кожного компоненту системи професійно-технічної освіти, буде помилковим.

Управління на вищих щаблях – будь то Міністерство освіти і науки або керівництво навчального закладу – повинно завжди враховувати необхідність підпорядкованих структур у певній самостійності при розв'язанні власних специфічних проблем. Таку можливість, наголошує В.С. Пікельна, надає децентралізація управління системою. Наприклад, у професійно-технічному навчальному закладі децентралізація внутрішнього управління структурними підрозділами (компонентами «системи-навчального закладу») дозволяє розширити самостійні права кожного з них, що створює умови для прояву творчого характеру діяльності колективу.

У думокської монографії вченої зазначається, що сполучення централізації і децентралізації в управлінні «прийнято вважати рівнем централізації». При цьому «оптимальним рівнем централізації вважають той, при якому форми централізації управління максимально відповідають реальним потребам школи будь-якої структурної ланки і сприяють підвищенню рівня її розвитку» [6,с.76]. Це положення є актуальним для сучасного керівника, оскільки перехід до децентралізації управління в масштабах держави значно розширює їхні повноваження. Маючи різні стилі управління та особистісні якості, дехто схильний до авторитаризму і в сполученні з жорсткою централізацією управління навчально-виробничою діяльністю колективу може дійти до узурпації у прийнятті рішень. Тобто, важливо відчувати ситуацію, відповідно до якої управління може бути більш централізованим чи, навпаки, бути більш децентралізованим. В цьому управлінні як вид діяльності межує з високим мистецтвом.

Від ступеня централізації (децентралізації) професійно-технічного навчального закладу залежить швидкість адаптації системи управління ним в умовах ринку праці і ринку освітніх послуг. Це пов'язано з тією мірою, в якій повноваження верхнього рівня переходять на більш низькі рівні управління (децентралізація) або зберігаються на верхньому рівні (централізація).

Теоретичний аналіз наукової літератури з менеджменту свідчить про те, що у практичній діяльності ступень централізації, як, до речі, і децентралізації, має здатність варіюватися – абсолютно централізованих чи децентралізованих організацій не зустрічається. Всі організації можна розташувати між двома точками певного континуума. З одного боку будуть організації, в яких більша частина (якщо не всі) повноважень щодо прийняття найважливіших рішень будуть зосереджені на вищому рівні управління, а з іншого – організації, в яких більша частина повноважень делегується керівникам (менеджерам) нижчого рівня управління. Отже, різниця між організаціями полягає у відносному ступені делегування прав і повноважень. Тому вважається, що будь-яка організація може називатися централізованою чи децентралізованою лише у порівнянні з іншими організаціями або у порівнянні з собою самою у різні періоди становлення і розвитку.

Ступінь централізації можна встановити за певними показниками. До них належать:

кількість рішень, які приймаються на нижчому рівні управління (якщо кількість рішень здебільше приймається керівниками нижчої ланки управління, то зростає і ступінь децентралізації);

важливість рішень, що приймаються на нижчому рівні управління (якщо керівники середньої та нижчої ланки управління мають повноваження приймати рішення, пов'язані з витратами значних матеріальних ресурсів, або спрямовувати діяльність організації в нове русло, то така організація буде децентралізована);

наслідки рішень, що приймаються на нижчих рівнях управління (вважається, що в децентралізованій організації керівники середньої і нижчої ланки управління можуть приймати рішення, які торкаються більше ніж однієї функції);

кількість контролю за діяльністю підлеглих (якщо керівництво організації достатньо рідко перевіряє повсякденні рішення підлеглих йому керівників нижчої ланки, вважаючи, що всі їхні рі-

шукати, і поскільки управління здійснюється в отношении человека (HR технологии, бизнес-процессы, коммуникация и т.п.), он выступает объектом управления.

В периоды относительно устойчивого социально-экономического состояния общества проблемы управления имеют существенное отличие от тех, которые проявляются в периоды кризисного, поскольку все тайное становится явным, обычно «не-видимое», «не-понимаемое» приобретает реальные очертания и материализуются. В сегодняшней практике первоочередная задача заключается в обеспечении согласованной деятельности людей, их групп и в целом организаций для достижения намеченных целей и задач в условиях управленческого, финансового и экономического кризиса. Другими словами, речь идет об уникальной ситуационной возможности осуществить процесс развития социально-экономического объекта, благодаря реализации потенциалов возобновляемого ресурса – человеческого.

Качество функционирования любой социально-экономической системы зависит от «человеческого фактора», как совокупности многообразных характеристик человека, поскольку решающим фактором, целью и основой общественного производства является человек. Это сказывается на жизнедеятельности той системы, в которую включен человек, а также на характеристиках человеческих групп и общностей, которые оказывают влияние на системы более общего порядка. Социально-экономическая система обладает характеристикой производственных, профессиональных и трудовых отношений. Любой человек, включенный в такую среду испытывает на себе влияние широкого перечня стимулов, но прежде всего, он стоит перед возможностью реализации потенциалов на различных уровнях: индивидуальном, личностном и экономическом.

Многообразие характеристик человека зависит от среды и профессиональной принадлежности. Мы оставим социальную среду вне поле нашего рассмотрения, поскольку эта область является интересом социальных психологов, в части влияния группы на личность. Обратим внимание на профессиональную деятельность человека и что с ней связано. Очевидно, что любая профессия предполагает наличие у человека определенного перечня знаний, умений и навыков. В зависимости от а) типа организации; б) позиции, которую занимает сотрудник в иерархической структуре; в) специальности, от человека требуется обязательное наличие компетенций. Присутствие компетентных сотрудников делает любую организацию „отличной” от других. Однако, компетентность не появляется „ниоткуда”, это не простая „вещь для себя”, а результат специальной подготовки и развития профессиональных навыков и личностных качеств человека профессионала. Помимо этого, наличие компетентных сотрудников обусловлено социальным заказом на них, хотя трудно сказать, что является первичным. Как нам видится, возможны оба пути. Так, совершенствование предпринимательской культуры благодаря популяризации категории „компетентность” очень возможно в условиях нынешней конъюнктуры, поскольку кризис предполагает наличие процесса „обобщения в деятельности”, что приведет к одной из альтернатив: 1) сокращение деятельности; 2) развитие персонала; 3) поиск качественно новых сотрудников.

На примере профессии „продавец”, доцент Пузиков В.Г. показал существенность внешних атрибутов, которые в зависимости от социальной среды могут приобретать крайние формы в виде ярлыков, предрассудков и т.п. По мнению автора, профессиональная деятельность продавца определяется теми ролями, которые занимает человек в той или иной трудовой ситуации. Главная роль продавца – помочь человеку в решении его проблемы [15]. Наблюдения, сделанные в период моей работы в национальной торговой компании на позиции менеджера по обучению персонала, также интересны в этом контексте. На вопрос о характеристиках компетентного продавца, в подавляющем большинстве случаев говорилось о том, что продавец должен быть «психологом». Конечно, никто из опрашиваемых (около 500 человек) не стал бы решать проблемы клиента, которые обусловлены психотическими, невротическими, эмоциональными реакциями и/или расстройствами, а всего лишь речь идет об использовании специальных навыков для решения своих профессиональных задач, поскольку наибольшую трудность вызывают ситуации, «когда покупатель сам не знает, чего хочет»! Этот пример ярко демонстрирует те затруднения в осознании человеком своей профессиональной роли как феномена реальной действительности, поскольку мы убеждены в том, что люди, которые находятся в конкретной профессии, должны обладать совокупностью определенных знаний, навыков, компетенций, которые обеспечивали бы эффективное выполнения своей деятельности в ситуации неопределенности.

Конкретность проявляется в необходимости человека труда придерживаться и руководствоваться в своей деятельности предписаниями, стандартами и правилами, профессиональным кодексом чести. К примеру, у медиков это клятва Гиппократова, у психологов – этические принципы и правила работы психолога [13]. Неопределенность – в субъективной трактовке человеком труда



ситуации и ее влиянии на процесс труда. Хрестоматийный пример, когда с увеличением грузоподъемности машин производительность труда уменьшается, означает, что только улучшение технических параметров не гарантирует повышения эффективности техники. Наверное, в быту это проявляется в поговорке: «Хотели как лучше – получилось как всегда» или «Благими намерениями выложена дорога в ад». Почему результаты во всех случаях неоднозначны и сложно предсказуемы до тех пор, пока «гром не грянет»? Причина тут одна – практическая возможность учета человеческого фактора, как на уровне субъекта, так и на уровне объекта.

Здесь нужно сделать оговорку, что мы имеем в виду под термином «человеческий фактор». Еще с советских времен это явление понимается достаточно широко, а в советской эргономике под человеческим фактором понимается изучение и проектирование реакций человека на характер, содержание, организацию труда и быта в целях достижения общественно значимых результатов [20]. Профессор Журавлев А.Л. отмечает, что человеческий фактор используется при разработке новой современной техники, в организации процессов производства и трудовой, а также при построении систем управления, организации процессов управления, т.е. в том, чем заняты специалисты по управлению. Всякое управление включает в себя «человеческий компонент» [8]. Политическая и экономическая нестабильность в последние два десятилетия, способствовала расширению области учета человеческого фактора. Мы находим применений данной отрасли психологических знаний не только в связи с необходимостью внедрения новых технологий, но и как способ оценки качества готовых изделий и продуктов трудовой деятельности специалистов и профессионалов [2]. Это позволяет не только учесть достоинства и недостатки технологических процессов, но и выявить способы, обозначить ресурсные модели и реализовать задуманное и намеченное с учетом совокупности значимых факторов человека, окружающего пространства и среды.

Согласно теории [11], реализация управленческих функций возможна только при наличии связующих процессов – принятие решений и коммуникация (обмен информацией). Со стороны в этом нет ничего сложного, поскольку каждому человеку приходится принимать решения постоянно и повсеместно. Можно даже сказать, что это своего рода автоматизмы или неосознаваемые навыки, сродни самому сложному – ходьбе. И решение, принятое управленцем в условиях неопределенности, и решение, принятое главой семейства при покупке продуктов питания в магазине требуют от человека умения предвидеть последствия, или говоря психологическим языком – антиципацией. Реальный сектор не придает данной психической функции существенного значения, но от этого она не становится менее значимой.

Предположим, что необходимо принять инновационное решение. Как указывалось выше, поиски в памяти и в опыте ни к чему не приведут, и есть осознание того, что результат внедрения и реализации инноваций имеет положительную корреляцию с человеческим фактором. Поэтому, попытаемся ограничить перечень факторов, которые являются значимыми для инновационной составляющей поведения человека. Прежде всего, от человека требуется устойчивая тенденция к исследовательской позиции, поскольку она облегчает обнаружение проблем и их разрешение с целью редуцирования познавательной и практической неопределенности. Такое становится возможным благодаря индивидуальной системе знаний, которая в большей мере состоит из информации типа «я знаю, как», по сравнению с информацией типа «я знаю, что» и обусловленное развитием не только левого, но и правого полушария мозга. Структурирование знаний ориентируется на субъективизм, где человек является не только приемником, но источником информации. Это формирует у человека чувство контроля над событиями и ощущение результативности действий и позволяет не просто адаптироваться к миру будущего, а творчески приспособляться к нему.

Все люди преследуют свои личные интересы в том смысле, как они их видят и понимают в соответствии со своими потребностями и системами ценностей. Ориентация на прошлое и настоящее гарантирует привитие традиционных ценностей, что имеет огромное значение для старшего поколения. Основная цель состоит в том, чтобы их картина мира и система оценок вместе с личностными эталонами была усвоена молодым поколением без купюр и исключений. В условиях кризиса личные интересы преобладают над общественными по причине отсутствия адекватной политической, социальной, предпринимательской, потребительской и пр. культуры. Тут срабатывает инстинкт самосохранения! Плохо это или хорошо? Это по Дарвину: «Выживает тот, кто быстрее всех может адаптироваться и приспособиться». С другой стороны, мы видим, что экономика выходит из кризиса, поскольку накопления, сделанные человеческим капиталом во много раз превышают стоимость физического. Полное использование природных потенциалов постулирует развитие различных сторон человека: его интеллекта, мотивации, эмоций, деятельностных структур сознания.

централизованной подготовки квалифицированных работников» О.І. Щербак визначила на основі концептуального підходу. Його суть полягає у перерозподілі повноважень центру і регіонів, створенні регіональної моделі організації професійно-технічної освіти, яка дозволяє налагодити взаємозв'язки навчальних закладів із місцевими органами виконавчої влади, підприємствами, громадськими організаціями, дає змогу оновити зміст, суттєво покращити матеріально-технічну базу, забезпечити якість підготовки кадрів на рівні Державних стандартів. У авторському трактуванні суть децентралізації управління професійно-технічним навчальним закладом полягає у делегуванні повноважень від вищого на нижчі шаблі управління професійно-технічним навчальним закладом для вирішення питань різного характеру, які належать до компетенції керівного органу або керівника [4, с.407].

Таким чином, у вітчизняній педагогічній науці не існує єдиного підходу до поняття «децентралізація управління професійно-технічним навчальним закладом». Є очевидним, що різні автори визначають різні об'єкти відносно яких здійснюється децентралізація управління (в професійно-технічній освіті – С.О. Нікітчина, Л.В. Щербак; професійною підготовкою кваліфікованих робітників – О.І. Щербак; професійно-технічним навчальним закладом – Л.М. Петренко). Науковці підходять до вивчення цього поняття як до певного засобу або процесу управління професійно-технічним навчальним закладом. Цей процес тісно пов'язаний з регіоналізацією управління соціально-економічним розвитком певної області, що неможливо без забезпечення різних галузей економіки конкурентоспроможними робочими кадрами. В теорії управління децентралізація управління розглядають також як механізм підвищення ефективності управління, його демократизації і гуманізації. Безумовно, децентралізація управління – це крок до автономії навчальних закладів. Доцільно взяти до уваги, що при децентралізації управління головним є вміння керівника знайти правильне гармонійне співвідношення між централізацією і децентралізацією, між цілями національного, всеукраїнського масштабу і регіональними місцевими інтересами, що є однією із особливостей управління сучасним професійно-технічним навчальним закладом. Це співвідношення має враховувати особливості кожної області.

У цьому контексті передбачається, що Міністерство освіти і науки виконуватиме такі функції: розробка концептуальних засад освітньої політики, визначення стратегічних цілей і завдань розвитку професійної освіти, підтримка загальної соціально-економічної рівноваги функціонування освітньої системи, формування державної політики у сфері професійної освіти та її розвитку, забезпечення її ефективного функціонування, здійснення контролю в межах передбачених чинним законодавством [5]. Планується до повноважень регіонів віднести визначення й узгодження стратегії розвитку навчальних закладів, розширення їх регіональних економічних зв'язків, забезпечення більш тісного та ефективного співробітництва між навчальними закладами, роботодавцями і місцевою владою відповідно до програм розвитку кожної області. Отже, роль органів місцевого самоврядування вбачається у підтримці тісних прямих контактів з громадськими об'єднаннями та забезпеченні у такий спосіб безпосереднього зв'язку із споживачами освітніх послуг. Досвід європейських країн свідчить про необхідність розширення спектру повноважень регіональних управлінь освітою та навчальними закладами, створення такого механізму управління, який мотивував би роботодавців та місцеву владу щодо її розвитку. Щодо переліку повноважень професійно-технічного навчального закладу в умовах децентралізації управління професійною освітою, то вважаємо, він потребує корегування і уточнення на основі вивчення думки керівників різних рівнів управління, врахування досвіду, отриманого під час проведення педагогічного експерименту в окремих регіонах.

Цілком розділяємо думку Л.В. Щербак, яка наголошує на тому, що децентралізація управління професійно-технічною освітою «не є самоціллю, і по-суті сьогодні не існує універсальної її моделі, яка підходить всім країнам». Адже кожна держава має свою специфіку, різний рівень соціально-економічного розвитку, свої здобутки і традиції у сфері підготовки кваліфікованих робочих. Дослідниця підкреслює, що процес децентралізації повинен здійснюватися поступово, в «експериментальному режимі». За таких умов є можливість якісно розробити необхідні механізми управління системою професійно-технічної освіти, перевести її в новий режим функціонування.

Процеси централізації і децентралізації та їх сполучення В.С. Пікельна розглядає у своїй монографії як одну із закономірностей управлінської діяльності керівника навчального закладу. Слід зазначити, що централізація є однією з характеристик управління в будь-якій сфері діяльності людини і в будь-якій системі – штучній або біологічній (наприклад, діяльність організму людини підпорядкована центральній нервовій і гуморальній системі). Централізоване управління системою професійно-технічної освіти передбачає «таку структуру системи управління і таке її функціонування, при яких постійно діють достатньо стійкі зв'язки між всіма рівнями (шаблями) структури

### Список джерел

1. Артемьев В. Работа с персоналом – основа деятельности службы экономической безопасности предприятия [Текст] // Довідник кадровика – 2003. – №5 – С.91-93
2. Баглей Д.Ю. Технологии кадрового менеджмента в системе экономической безопасности предпринимательства: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Д. Ю. Баглей ; ФГОУ ВПО "ЮФУ". - Ростов н/Д, 2007. - 150с. - Библиогр.: 134 назв.
3. Кульпінов В. Кадри позбавляють усього [Текст] // Галицькі контракти. - №41 від 11.10.2004. – С. 48.
4. Магура М. И., Курбатова М. Б Обучение персонала как конкурентное преимущество. — М. : ООО "Журнал "Управление персоналом", 2004. — 216с. — (Библиотека журнала "Управление персоналом").
5. Мунтіян Валерій Іванович. Економічна безпека України. — К. : КВІЦ, 1999. — 463с. — Бібліогр.: с. 455-458.

*Петренко Л.М., к.п.н.,  
старший науковий співробітник лабораторії управління професійно-технічною освітою  
Інститут професійно-технічної освіти АПН України*

### **ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНИМИ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ – ІМПЕРАТИВ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ**

Сучасне соціально-економічне середовище все більше набуває глобалізаційних рис: відбувається зближення країн, народів, націй, формування єдиного інформаційного простору, економічного поля. Активні зміни в різних сферах життя надають йому надзвичайної динамічності, що вимагає від особистості постійного оновлення знань, а отже, і розвитку освіти. Відповідно розвиток освіти характеризується такими процесами як глобалізація, стандартизація, децентралізація, інформатизація, входження в ринкове середовище, конкурентоспроможність тощо, які сьогодні сприймаються як об'єктивна реальність педагогічної діяльності. В цій реальності педагогічна наука виокремлює свої об'єкти вивчення, які «розглядаються через призму сформованих у цій науці понять» [1, с.89].

Нині у повсякденну практику управління професійно-технічною освітою стрімко ввійшло поняття «децентралізація управління професійно-технічними навчальними закладами». Для педагогіки це нове поняття, яке вимагає вивчення. Воно запозичене з теорії соціального управління і теорії менеджменту та вивчається у контексті управління певною організацією. На сучасному етапі розвитку менеджменту як науки ця проблема вважається найменш дослідженою. На основі здійсненого теоретичного аналізу різних підходів у теорії менеджменту до визначення цього поняття, ми дійшли висновку, що воно є міждисциплінарним і стосується системи управління на різних ієрархічних рівнях. Його суть полягає у делегуванні повноважень від вищого на нижчі щаблі управління для вирішення питань різного характеру (при цьому керівники нижчого рівня наділяються великими повноваженнями у конкретній галузі діяльності), які належать до компетенції керівного органу або керівника. Теоретики підкреслюють, що це поняття слід розглядати у взаємозв'язку з централізацією управління.

Для теорії управління школою (школознавство) необхідність подальшого дослідження поняття «децентралізація управління професійно-технічними навчальними закладами» частково «обумовлена логікою розвитку самої педагогічної науки». Проте наукове знання в педагогіці не є самоціллю, воно необхідне практиці, у даному разі практиці управління професійно-технічними навчальними закладами, і водночас обумовлено цією практикою. Тому для більш повного розуміння процесів, що відбуваються на сучасному етапі реформування системи управління професійно-технічною освітою, вітчизняні науковці-педагоги С.О. Нікітчина, Л.А. Онищук, Л.М. Петренко, Л.В. Щербак, О.В. Щербак дослідили суть поняття «децентралізація управління професійно-технічною освітою». Так, С.О. Нікітчина розглядає «перспективу децентралізації управління в професійно-технічній освіті». На її думку, суть її полягає у «здійсненні цілісного наукового аналізу процесу регіоналізації професійної освіти в умовах децентралізації, що потребує нових підходів в організаційно-управлінській діяльності в галузі освіти та її законодавчому забезпеченні з організацією на розроблення загальної стратегії розбудови професійної освіти, спрямованої на поєднання новітніх соціально-економічних стандартів із національними традиціями» [2,с.26]. Л.В. Щербак вважає, що «децентралізація управління у сфері професійно-технічної освіти України це засіб досягнення суспільної мети – реального забезпечення національної економіки якісними висококваліфікованими робітничими кадрами, які готуються у навчальних закладах» [3,с.32]. Поняття «де-

На основани вищесказанного, можна зробити припущення про те, що людині доводиться здійснювати свою життєдіяльність в особливих умовах трудової діяльності. Вера в краще можна сказати, що це не відповідає реальному положенню справ, хоча в деяких випадках можна констатувати таке явище. На рівні громадянина панує думка, що все буде добре. Надійність ефекту на рівні громадянина декількома неоднозначна, оскільки основним явищем є прогноз певних форм поведінки людини, які априорно негативно впливають на результати діяльності: альтруїзм, монотонія, інформаційна депривація і т.п.

Дуже цікавим і важливим фактом є те, що психологія є результатом емпіричних досліджень різних типів мотивації, в яких потрібне сучасне суспільство і о неадекватних переконаннях, очікуваннях, цінностях і установках, якими сучасне суспільство характеризується [16]. Значення цих результатів важко оцінити, оскільки ми розуміємо необхідність озброїтися практичними навичками, заснованими на хорошій теорії. Розуміння того, що діяльність людей має суспільне значення, допомагає нам думати про те, як вона функціонує, і яким чином впливає на процеси, що відбуваються в ній. Іншими словами, що ми не робили на своєму робочому місці, результат нашої праці має референтне значення. Не розуміння або повне ігнорування психологічних факторів при проектуванні соціально-економічних систем призводить до проблем, які в достатній мірі привели до вказаної праці. Очевидно, що для нас цікавими є ті, які мають безпосереднє відношення до питань соціального і економічного розвитку регіону:

- помилково вважати єдиною основою управлінських ієрархій чисте економічне взаємодія. Управлінські ієрархії засновані на соціальному взаємодія;
- дослідження, проведені серед керівників різних державних організацій, показали, що однією з головних проблем, досажданих цими організаціями, є дефіцит людей, які мають хоча б певне уявлення про управління і керівництво;
- багато керівників не знають, яким чином діяльності слід приділяти увагу, щоб виконувати роботу ефективно;
- спостерігається дефіцит людей, які розглядають суспільство як систему і займаються вивченням моніторингових систем, які потрібні для підтримки і оцінки складності в управляємій економіці;
- відсутність соціальних новаторів, здатних розробити і впровадити системи управління і методи їх аналізу;
- нескінченне документування специфічних типів поведінки обмежує виявлення, розвиток і вимірювання родових якостей, пов'язаних з ефективним поведінкою. Слід зосередитися на людях, які якісно виконують роботу, а не тільки на самих завданнях;
- основною умовою ефективного викладання є розуміння психологічних, соціологічних і політичних аспектів майбутньої виробничої діяльності студента;
- люди займають важливі посади, будучи неосвіченими в питаннях певних процесів, о котрих судили;
- економічне розвиток відбувається тоді, коли в суспільстві виникає певний дисбаланс людей з різними інтересами;
- проблеми, які викликають невдоволення членів суспільства, не мають майже ніякого відношення до недостатнього рівня знань або здатності окремого індивіда. Вони пов'язані з неможливістю створити організаційну структуру, яка дозволила б ефективно вирішувати проблеми;
- людина віддає перевагу вирішенню проблем традиційними способами, які не потребують відкриття нових шляхів;
- особи, відповідальні за вирішення проблем, піднятих громадянином, не просто не хочуть, а не можуть вирішити його проблему;
- люди часто не мають можливості впливати на фактори, які визначають якість їх життя. Існуючі можливості впливу – керівники, політики, державні службовці вищого рівня:
  - а) не усвідомлюють існуючі проблеми настільки, щоб хотіли вирішити їх реальними способами;
  - б) не мають знань або засобів для цього;
  - в) не мають достатніх здатностей, щоб роздумувати про роботу організації і виконувати відповідні дії для втручання в цю роботу.



Отвлекаясь от указанных проблем, необходимо обратить внимание, что только благодаря активности психики мы можем экстраполировать выводы во времени и пространстве. Отсутствие возможности сопоставить контекст исследования в виде социально-экономических факторов, не позволяет нам использовать выводы как руководство к действию в современных условиях и к нашему обществу. Однако, здравый смысл, психологическая зрелость, готовность и способность к развитию позволяют нам сделать гипотетические предположение в возможности проекции выводов Дж.Равена на наши социально-экономические условия.

В отличии от эмпирической ситуации, указанной выше, социально-экономическая ситуация в нашем обществе отличается по ряду признаков. Так, наличие элиты, будь она интеллектуальная, экономическая или политическая, есть существенная характеристика любого гражданского общества, поскольку она является не только образцом для подражания, но и выступает эталоном для всех, кто испытывает потребность в самоактуализации. К примеру, А.Маслоу, в своей «психология элиты», выделяет у человека замечательные качества: независимость суждений, неконформизм, умение сделать выбор, доверие к себе, стремление к совершенству, чувство сострадания, любовь к людям, склонность к вершинным переживаниям чувств и т.п [14]. Эталон, начало которому задается с раннего детства и формируется всю жизнь, и есть то «Я-идеальное», к чему стремится человек. Очевидно, что такой человек обладает четкими критериями оценивания, а следовательно, и ясностью в понимании Мира, он легко отличает добро от зла, красоту от невежества и т.п [9]. На уровне поступков элита характеризуется актуализированной потребностью в самосовершенствовании, такому человеку свойственно постоянно стремление сделать все настолько хорошо, насколько он может сам, реализуя свой творческий потенциал, а не из чувства конкуренции.

В обществе недостаточное понимание того, что в случае, когда стремления человека жить в соответствии с высшими ценностями подавляются или фрустрируются, возникает особый тип душевных заболеваний. Профилактика этих заболеваний возможна и необходима. Модель идеального руководителя, которую предложил профессор Суходольский Г.В. состоит из 23 элементов: опытность, авторитет, честность, правдивость, забота о людях, гибкость ума, эмоциональная уравновешенность и пр.[5] Существует предубеждение, что по достижении определенного возраста человеку поздно учиться. Получается, что если человек не достигнул профессиональной цели в определенном возрасте, это есть ситуация фрустрации. Наукой установлен факт возможности совершенствовании деятельности в любом возрасте [3], и барьером на пути к этому выступают именно социально-экономические причины: равнодушие и нехватка денег.

В заключении, хочется обратить внимание на явление, которое изучает психология под общепринятым термином – активность человека. Очевидно, что сущность этих явлений обусловлена средой, в которой эта активность реализуется. Изменить человека можно, но сделать этот процесс оптимальным позволяет только изменение среды. К примеру, выдающийся философ К.Маркс утверждал, что изменение человека и его внутреннее развитие возможно только при ликвидации частной собственности. Психологическая наука за полтора столетия своего существования выработала множество методов и техник совершенствования человека. Мы убеждены, что единственно эффективный способ решения социально-экономических проблем развития заключается в обучении человека быть внимательным, понимающим, учтивым и целеустремленным к социальным условиям деятельности.

#### Список источников

1. Аллавердов В.М. Сознание как парадокс. (Экспериментальная психология, т. 1) – СПб: «Издательство ДНК», 2000. – 528 с. (Новые идеи в психологии)
2. Альберт К.В. Методы повышения эргономичности радиорекламы. / Вестник Санкт-Петербургского университета, Серия 12, Вып.1 (ч.1), 2009, с.195-198.
3. Ананьев Б.Г. О проблемах современного человекознания. – СПб.: Питер, 2001. – 272 с. – (Серия «Мастера психологии»)
4. Вакульчик О.М. Анализ уровня информатизации современных предприятий добывной галузи в Днепропетровской области / Доповідь на XI міжнародній науково-практичній конференції „Соціально-економічні проблеми регіонального розвитку”, м. Павлоград, 11 грудня 2009 р.
5. Верещагина Л.А. Конспект лекций по курсу «Психология труда». – Личный архив, – Харьков, 2001.
6. Дитер Герберт, Лутц фон Розенштиль. Организационная психология. Человек и организация. /Пер. с нем. – Х.: Изд-во Гуманитарный центр/О.А.Шипилова. 2006, – 624 с.
7. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2000. – 160 с.
8. Журавлев А.Л. Психология управленческого взаимодействия (теоретические и прикладные проблемы). – М.: изд-во «институт психологии РАН», 2004. – 476 с.
9. Зимичев А.М. Избранные произведения. – СПб.: Издательство ЦППИ. 2008. – 736.

помилки при розробці програмного забезпечення, кухар у ресторані не виготовить "сире" блюдо, бухгалтер не підставить фірму під штраф за несплату податку. Психологічна надійність визначається властивостями темпераменту, характеру особистості, що дозволяють працівникові впевнено й безперервно діяти в будь-якій ситуації, включаючи несподівана й позаштатні, здатність працювати в умовах тривалих стресів і перевантажень. Моральна надійність, тобто відданість співробітника своїй організації, лояльність, почуття відповідальності перед нею [2].

Особливе місце в системі забезпечення кадрової безпеки займає система контролю й оцінки. Основними завданнями на даному етапі є збір відомостей про діяльність персоналу, оцінка ефективності використання людських ресурсів, аналіз досягнення планових показників, виявлення осіб із числа персоналу, здатних завдати шкоди ресурсам підприємства, установлення обставин розголоження відомостей, що становлять комерційну таємницю. На підставі отриманих даних виробляються рекомендації, які потім використовуються при складанні чергових тактичних планів.

Планування робіт в області кадрової безпеки і промислової безпеки починається з ідентифікації небезпеки, оцінки ризику конкретних промислових установок. Ця частина робіт може бути виконана як представниками самого підприємства, так і організаціями, що спеціалізуються на цьому. Результати документують і використовують при визначенні цілей в області кадрової безпеки і промислової безпеки. За плануванням слідує впровадження і функціонування системи управління в області кадрової безпеки і промислової безпеки.

Структура управління кадровою безпекою і промисловою безпекою повинна бути чітко визначена. У документах повинні бути викладені повноваження і відповідальність персоналу, що бере участь в цьому виді діяльності. Основна відповідальність за кадрову безпеку і промислову безпеку лежить на керівництві. Як правило, один з керівників призначається відповідальним за забезпечення правильного впровадження і функціонування системи управління кадровою безпекою і промисловою безпекою (КБ і ПБ). Керівництво повинне надати ресурси, необхідні для впровадження, контролю і вдосконалення системи управління кадровою безпекою і промисловою безпекою.

Аналіз зарубіжного досвіду створення системи управління кадрової безпеки, оцінки його прийнятності і можливостей перенесення на вітчизняний ґрунт свідчить про велике розмаїття поглядів та науково-методичних підходів до створення та функціонування таких систем, особливо щодо керівників вищого рівня. Сподівання на адаптацію зарубіжного досвіду мотивації діяльності керівних працівників шляхом корпоративних інтеграційних процесів не дали очікуваних результатів і навіть розчарували деяких вітчизняних науковців в ефективності демократизації управління та у зразках соціально-орієнтованого корпоративного маркетингу, що їх демонструють деякі західні компанії в Україні.

Водночас у зв'язку з формуванням в Україні основних засобів корпоративної економіки важливим є завершення створення повноцінної системи національних корпоративних ринкових інститутів, а також вітчизняної концепції корпоративного менеджменту та корпоративної політики, визначальне місце серед яких посідає організаційна корпоративна культура як важливий фактор їх ефективності. Персонал стає інтелектуальним ресурсом тоді, коли є згуртована команда, а не купка слухняних виконавців, зібраних заради прибутків. Потрібно, щоб люди в корпорації відчували себе не поневоленою найманою робочою силою, а учасниками діяльності, тобто партнерами. Це може призвести до зміни акцентів у методах управління, орієнтуючи їх на партнерські корпоративні відносини.

Отже, об'єднувальним фактором в управлінні кадровою безпекою сьогодні стає корпоративне партнерство. Моделі його як фактора продуктивності праці в різних країнах відрізняються способом організації, нормами і правилами регулювання соціально-трудова корпоративних відносин, а також ступенем централізації — участі держави у корпоративному діалозі. Регулювання соціально-трудова корпоративних відносин ґрунтується на законодавчо гарантованих правах найманих працівників (право на захист від звільнення вимагає як від роботодавця, так і від працівника дотримання протягом певного часу укладеного між ними договору про найм; права на захист від безробіття, на комфортні умови праці з належною їй оплатою). Виробнича рада повинна наполягати на примусовому врегулюванні питань про компенсацію робітникам втрат у зв'язку зі змінами на виробництві, наслідком яких може бути масове звільнення працюючих.

Таким чином, сучасна практика добору кадрів має ґрунтуватися на принципі корпоративної кадрової політики системної компетенції, що забезпечить свободу і психологічну комфортність персоналу корпорацій у відносинах між управлінською елітою, співвласниками, найманими працівниками, всі стають корпоративними партнерами.

стосуються професійної приналежності, кваліфікації й чисельності організації, що вимагається, працівників.

2. Другий рівень утворить система руху й розвитку персоналу - включає підбор, кадрові переміщення й вивільнення працівників, а також адаптацію й навчання персоналу. Система мер по адаптації нових працівників до роботи в організації й до трудового колективу є прямим продовженням процесу пошуку й відбору кадрів. Важливо не тільки відібрати кращих працівників, але й забезпечити їхнє м'яке входження в організацію й швидкий вихід на необхідний рівень робочих показників.

3. Третій рівень може бути названий "рівнем відносин", тому що його встановлює система влади, або відносини які виникають між керівництвом підприємств промисловості та підлеглими особами; система організаційних комунікацій, що опосередковує відносини між керівниками й підлеглими особами, а також між працівниками; і система взаємодії (відносин) із зовнішнім середовищем.

4. Четвертий рівень - рівень мотивації й стимулювання. Система мотивації й стимулювання дає можливість виробляти політику стимулювання праці й виявляти набір стимулів, спрямованих на залучення кандидатів, що відповідають всім необхідним вимогам, а також сприяє втриманню вже найнятих працівників.

5. П'ятий рівень - рівень контролю. Оцінка робочих показників нових працівників після деякого періоду їхньої роботи в організації дозволяє визначити ефективність самого процесу відбору. Аналіз роботи й оцінка виконання дозволять зробити висновки, наскільки ефективно використовуються людські ресурси, а також виявити резерви для наступного їхнього залучення у виробничий процес [2].

На рисунку 2. нами відображено структуру традиційного підходу щодо формування системи управління кадровою безпекою підприємства з урахуванням необхідності управління промислової безпеки.

Тепер розглянемо, як же здійснюється на практиці модель системи забезпечення кадрової безпеки підприємств промисловості.

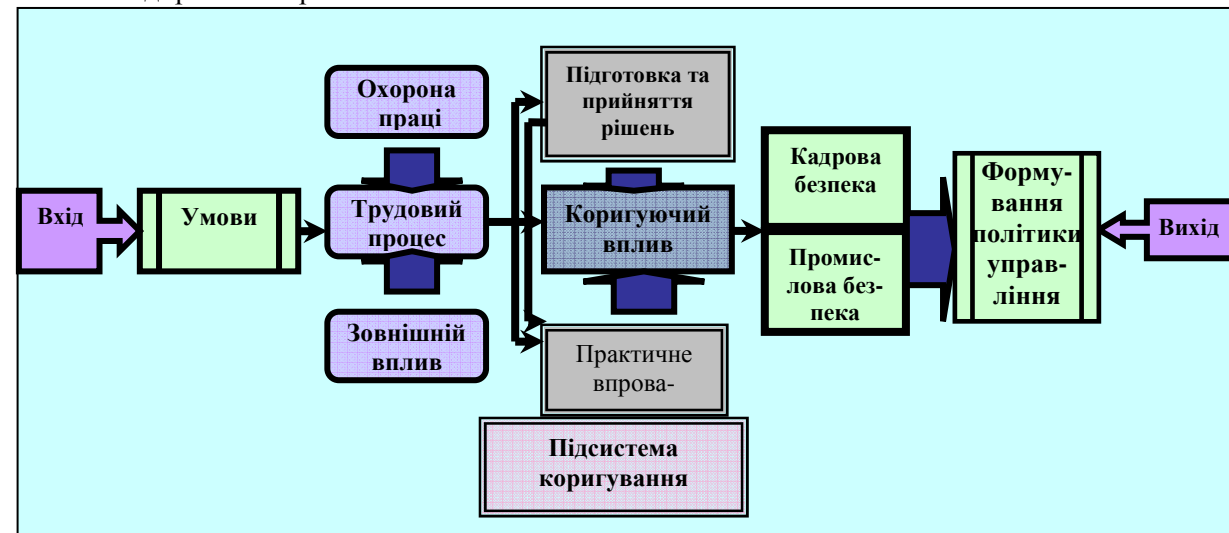


Рис. 2. Структура системи забезпечення кадрової безпеки з урахуванням промислової безпеки підприємств промисловості [3, 4]

По-перше, необхідно точно розрахувати кількість працюючих на промисловому підприємстві, а потім необхідно відібрати потрібних кандидатів на вакантні місця. Процес відбору необхідних кандидатів повинен містити в собі наступні кроки: аналіз наданого кандидатом розгорнутого резюме; телефонне інтерв'ю; особиста співбесіда; керівник підрозділу або експерти визначають рівень професійних знань, умінь і навичок. Всі керівники (експерти), що проводили оцінку, фіксують свій висновок в аркуші узгодження [1, с.22]. Можна сказати, що цей рівень надалі став однієї з основних завдань забезпечення кадрової безпеки. Завдяки йому на підприємство не допущене влучення "негативних елементів", тобто осіб, що ставляться до "групи ризику": наркомани, гравці, особи, що страждають алкогольною залежністю, а також несумлінні працівники й кримінальні елементи.

Професійна надійність забезпечується рівнем кваліфікації й досвіду, що відповідають вимогам виконуваної роботи. Професійно надійний програміст не допустить свідомо тривіальних

10. Козелецкий Ю. Человек многомерный (психологическое эссе). – К.:Льбидь, 1991. – 288 с.

11. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Национальный фонд подготовки кадров; Дело, 1998. – 799 с.: ил.; 27 см. – (Сер. «Зарубеж. экон. учебник»)

12. Осорина М.В. Секретный мир детей в пространстве мира взрослых. 4-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 304 с.:ил. – (Серия «Мастера психологии»).

13. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии: Учеб. пособие/В.Д.Балин, В.К.Гайда, В.К.Гербачевский и др.// Под общ ред. А.А.Крылова, С.А.Маничева. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 560 с.: ил. – («Практикум по психологии»)

14. Пронина Е.Е. Психология журналистского творчества. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 2002. – 320 с.

15. Пузиков В.Г. Технология тренинга продаж. – СПб.: Речь, 2007. – 256 с.

16. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация / Пер. с англ. – М., «Когито-Центр», 2002. – 396 с.

17. Сорокин П.А. Система социологии.Т.2.Социальная аналитика: Учение о строении сложных социальных агрегатов. – М., 1993. – 688 с.

18. Учимся учиться/Под ред. А.М.Зимичева. – Л.: Лениздат, 1990. – 205 с., ил.

19. Фридмен, Милтон, и Хайек, Фридрих о свободе. В серии «Философия свободы», вып. II. М.:Социум, Три квадрата, 2003. – 182 с.

20. Эргономика: Учебник/Под ред.Крылова А.А., Суходольского Г.В. – Л.: Изд—во Ленингр. ун-та. 1988. – 184 с.

## РОЗДІЛ 2 ТЕНДЕНЦІ ТА СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

*Вишнякова І.В., к.е.н.,  
Західнодонбаський інститут економіки і управління  
Україна*

### ОГЛЯД МОДЕЛЕЙ ТА ТЕОРІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

#### ОБЗОР МОДЕЛЕЙ И ТЕОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Сучасний етап розвитку економіки України об'єктивно потребує посиленої уваги до проблем регіонального розвитку. Через різний рівень розвитку технологій, споживання, поділу праці, співвідношення між добувними та обробними галузями тощо мають місце значні територіальні відмінності в розвитку регіональної економіки. Господарство регіону є складним утворенням, а регіональна структура господарства стає важливим об'єктом просторової економіки. Недостатня увага, а інколи і ігнорування проблеми розвитку регіональної структури на практиці призводить до суттєвого руйнування міжрегіональних економічних зв'язків, зростанню диференціації на рівні соціально-економічного розвитку регіонів. За висловом Б.Ф.Заблюцького регіональну структуру «...можна розглядати як стрижневу категорію геопросторової організації національної економіки, що об'єднує низку регіональних економік як сукупності розміщення на їх територіях підприємств із транспортною інфраструктурою» [1, С.40].

Дослідження гео економічного простору сприяло поширенню розробок найрізноманітніших моделей просторових структур, які були виконані вченими різних країн в останні два сторіччя. Ці структури відображали особливості горизонтальних і вертикальних конструкцій території, її просторову неоднорідність та просторові взаємодії між елементами економіки.

Нерівномірність економічного розвитку територій ще у XVIII сторіччі почали досліджувати А.Сміт у праці «Дослідження про природу і чинники багатства народу (1776р.)», Д.Рікардо у «Началах політичної економії і оподаткування» (1817р.), Самуельсон. Саме вони заклали основи просторового економічного мислення і підходи щодо оптимізації розміщення різних видів виробництва з урахуванням затрат виробництва, викликаних територіальною віддаленістю від сировини, джерел енергії, центрів споживання продукту.

У витоках науки про економічне територіальне районування стояли і вітчизняні вчені, серед яких П.Чубинський (1839-1884рр.), С.Рудницький (1877-1937рр.), В.Кубійович (1900-1985рр.), значну увагу проблемам регіонального розвитку присвятили відомі українські економісти В.Садовський, М.Паламарчук, В.Заставний, М.Пістун, М.Долішній, Б.Данилишин, Я.Жупанський, М.Ігнатенко, М.Колосовський, О.Шаблій, М.Гоарянський, П.Алампов, Я.Фейгін, Л.Зіман.

На їх думку, виникнення і розвиток економічних регіонів пов'язані із способом виробництва, рівнем розвитку і особливостями розміщення продуктивних сил.

Але початком розвитку теорії розміщення виробництва, або просторової економіки науковці вважають опублікування в 1826 році Йоганом Генріхом фон Тюненом книги «Ізольована держава в її відношенні щодо сільського господарства й національної економіки», в якій на основі територіального поділу праці створено модель розміщення зон сільськогосподарського виробництва, що формується під впливом міста, яке є споживачем цієї продукції [1, С.81-82].

Автор книги доводить, що ціна будь-якого продукту в будь-якому місті простору відрізняється від його ціни у місті-центрі на величину транспортних витрат, які приймаються прямо пропорційними вантажу і відстані його перевезення. Оптимальна схема розміщення сільського господарства – це схема концентричних кілець (кілця Тюнена) зі своєю спеціалізацією. Він розробляє «теорію вибору культур» та «теорію інтенсивності обробітку земель». Він не був першим дослідником простору як економічної системи, але він перший:

- ввів поняття економічного простору і виклав свої уявлення про важливість географічного положення,
- запропонував і використав просторовий метод аналізу,
- застосував докладні математичні розрахунки для обґрунтування розміщення виробництва,

мопов'язані та взаємообумовлені, адже розвиток має бути контрольованим, з тім, щоб забезпечити самостійність і стабільність підприємства.

Забезпечення означених складових – функція служби безпеки підприємства. Звідси витікають завдання суб'єкту управління економічною, а отже й кадровою безпекою, а саме: захист від зовнішніх втручань; захист від зовнішніх та внутрішніх ворожих дій; надання керівництву максимально повної й достовірної інформації про фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, зниження рівня інформованості інших учасників ринку шляхом охорони власних секретів й дезінформації.

Як було зазначено, забезпечення кадрової безпеки – це система, комплекс заходів для запобігання ризиків пов'язаних з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами в цілому. Заходи для забезпечення кадрової безпеки мають проводитися в наступних ситуаціях (таблиця 1.).

Таблиця 1.

Заходи служби безпеки щодо забезпечення кадрової безпеки підприємства		
Ситуації	Заходи	Інструментарій
Підбір кандидатів на вакантні посади	<ul style="list-style-type: none"> <li>– розробка і проведення системи заходів комплексної перевірки персоналу, на етапі добору, навчання й атестації;</li> <li>– розробка процедур кадрової безпеки на період адаптації нових співробітників;</li> <li>– розробка, організація і проведення перевірки кандидатів на вищі позиції, з числа працюючих співробітників компанії.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– перевірка рекомендацій кандидатів;</li> <li>– оцінка професійної компетенції, декларованої кандидатом;</li> <li>– складання повного психологічного портрета конкретної особи;</li> <li>– перевірка вірогідності анкетних даних, що повідомляються кандидатом, з використанням приладової детекції брехні (поліграфа).</li> </ul>
Робота з трудовим колективом	<ul style="list-style-type: none"> <li>– аналіз можливих загроз від діяльності персоналу, моніторинг внутрішніх погроз;</li> <li>– вивчення лояльності і благонадійності персоналу;</li> <li>– розробка документаційного забезпечення кадрової безпеки;</li> <li>– соціально-психологічне дослідження трудового колективу на предмет сумісності співробітників і комплектування найбільш ефективних груп для вирішення поставлених задач;</li> <li>– розробка професійної атестації персоналу, спрямованої на нейтралізацію ризиків, пов'язаних із професійною некомпетентністю співробітників.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– оцінка професійної мотивації співробітників;</li> <li>– моніторинг факторів ризику серед персоналу;</li> <li>– профілактичні опитування персоналу з використанням поліграфа;</li> </ul>
Службові розгляди у зв'язку з надзвичайними подіями	<ul style="list-style-type: none"> <li>– виявлення і вивчення ознак розкрадань, шкрявства, посадових зловживань персоналу;</li> <li>– визначення і звуження кола підозрюваних здійсненні службового порушення;</li> <li>– встановлення осіб, що причетні до посадової провини.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– збір інформації про обставини події;</li> <li>– розробка тактики додаткового збору інформації про подію;</li> <li>– приховане вивчення кола підозрюваних осіб;</li> <li>– встановлення фактів про події (у тому числі з використанням поліграфа).</li> </ul>
Планування звільнення співробітників	<ul style="list-style-type: none"> <li>– розробка технології звільнення для конкретних посад;</li> <li>– запобігання ймовірних ризиків, зв'язаних звільненням персоналу (витік конфіденційної інформації, розкрадання баз даних та ін.);</li> <li>– розробка системи заходів, які мають знизити психологічну напругу співробітників, що звільняються.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– вивчення особистості кандидата на звільнення;</li> <li>– вивчення посадових обов'язків кандидата на звільнення;</li> <li>– аналіз ризиків, зв'язаних з переходом співробітника, що звільняється, на роботу в іншу організацію.</li> </ul>

Модель системи забезпечення економічної безпеки підприємств промисловості містить у собі ряд таких підсистем (рівнів):

1. Перший рівень утворює система планування. Кадрове планування відбиває політику й стратегію організації, визначає якісну й кількісну потребу в персоналі, задає чіткі орієнтири, що

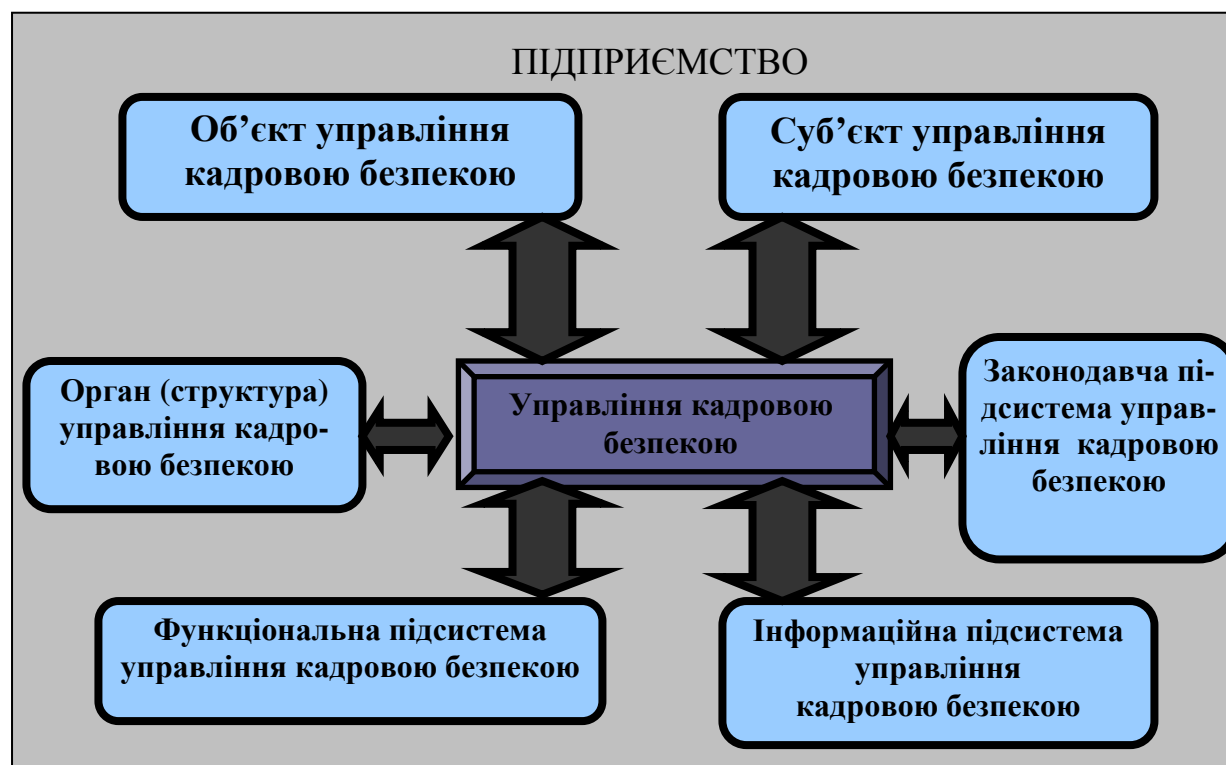


Рис. 1. Складові системи управління кадровою безпекою підприємства

Управління кадровою безпекою підприємства це управління персоналом та управління ризиками, що має ґрунтуватися на загальній концепції управління персоналом, під якою розуміють створення системи, не на адміністративних методах, а на економічних стимулах і соціальних гарантіях, орієнтованих на зближення інтересів працівника з інтересами підприємства в досягненні високої продуктивності праці, підвищенні ефективності виробництва, одержанні найвищих економічних результатів діяльності підприємства.

З погляду системного підходу сучасна виробнича організація являє собою складну соціотехнічну систему, в якій виділяють матеріальні та людський (особовий) чинники розвитку виробництва. Робота з персоналом визначає успіх в бізнесі і державному секторі економіки. Людський чинник перетворився на головний чинник виробництва, у зв'язку з чим все більш активно використовується поняття "Інвестиції в персонал". При цьому ефективність використання кадрового потенціалу організації залежить від збалансованості її основних компонентів – особового і матеріального чинників виробництва.

В цей час персоналу організації властивий високий динамізм розвитку. Він виявляється не тільки в прискоренні процесу оновлення професійних знань, умінь і навиків, але і в неухильному підвищенні ролі професійно важливих і ділових якостей працівників. Освіта, кваліфікація і рівень розвитку професійно важливих якостей, виступають сьогодні основними якісними характеристиками персоналу. На практиці ці характеристики не завжди відповідають об'єктивно необхідному рівню в конкретних умовах виробництва. Тому для збалансованого формування кадрового потенціалу необхідно створити дієву систему управління персоналом, яка б забезпечувала економічну безпеку підприємства.

Управління кадровою безпекою промислового підприємства є об'єктивно обумовленою послідовністю дій із забезпечення кадрової безпеки. До основних її елементів належать: визначення потреби в забезпеченні кадрової безпеки, заходів і засобів, а також організаційно-господарського механізму, формулювання цілей й завдань забезпечення кадрової безпеки. Проведення в життя вироблених заходів забезпечує досягнення поставленої мети.

Самостійність підприємства забезпечується відсутністю стороннього втручання в систему управління підприємством. Стійкість підприємства передбачає стабільність та безперервність процесів, що на ньому відбуваються, його здатність витримувати негативні впливи факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Здатність до розвитку виявляється в адаптації підприємства до нестабільного і динамічного середовища діяльності й характерна для кожної нормально функціонуючої системи. Названі об'єкти системи управління кадровою безпекою повинні бути взає-

- ввів абстрактну географічну модель, в основі якої лежали такі характеристики, як віддаленість від центра і площа.

Відкритий Й.Г.фон Тюененом спосіб математичного моделювання системи просторових економічних зон значною мірою передбачив сучасні економіко-математичні методи, у тому числі метод лінійного програмування [2, С.14].

В XIX - на початку XX століття закордонними вченими-економістами приділяється увага проблемам територіального районування, просторового розвитку економіки, виявленню чинників, які є найсприятливішими для розміщення тих чи інших виробництв, обґрунтуванню методів локального та просторового аналізу, які б забезпечили зростання конкурентоспроможності виробників.

Саме в цей час створюється ряд оптимізаційних моделей та теорій просторової економіки: модель «локаційного трикутника» В.Лаунхарда; «гравітаційна модель просторової взаємодії» А.Е.Шеффле; теорія оптимального розташування (штандорти промисловості) А.Вебера; теорія центральних місць В.Кристаллера та А.Льоша; теорія полюсів росту та центрів розвитку Ф.Перру, Л.Давена та Ж.Будвіля; теорія «економічного ядра», теорія територіально-виробничого комплексу Г.Рітчла, А.Льоша, У.Айзарда, М.Колосовського; теорія національної, регіональної і місцевої конкурентоспроможності М.Портера, теорія кластеризації економіки (рис.1).



Рис. 1. Систематизація основних теорій територіальної (просторової) економіки XVIII - початку XXI ст.

Одним з перших прихильників оптимізаційного моделювання розвитку територій (знаходження найефективнішого рішення) можна вважати інженера транспорту В.Лаунхард, який наприкінці XIX ст. вивчаючи вплив на розміщення підприємства транспортного чинника дійшов висновку, що місце розміщення виробництва має забезпечувати мінімізацію транспортних витрат



на доставку сировини, допоміжних матеріалів і готової продукції. На відміну від «кілець Тюнена» він побудував модель розміщення у вигляді трикутника, кути якого відповідають сировині, енергії, ринку збуту, а місце ідеального розміщення виробництва – його локалізація - знаходиться на перетині відрізків, що з'єднують вершини трикутника. Звідси і назва - теорія локаційного трикутника.

За дослідженнями німецького економіста А.Е.Шеффле(1831-1903рр.), автора просторової гравітаційної моделі, великі міста притягують до себе промислові підприємства із силою тяжіння, обернено пропорційною квадрату відстані між ними. Він доводив, що локалізація промисловості тим більша, чим більша кількість населення міста, чим менша відстань від ринків збуту і чим тісніше розміщені великі міста[3, С.12].

Німецький економіст та соціолог Альфред Вебер розглянувши та об'єднавши всі попередні розробки в 1909р. сформулював першу цільну теорію розміщення промислового виробництва в просторі у монографії «Теорія розміщення промисловості». А.Вебер вперше використав поняття «штандорт», що описувало не реальне, а пропоноване оптимальне розміщення виробництва. Він ввів поняття «фактор розміщення» («штандортний фактор») як економічну вигоду господарської діяльності залежно від розміщення. Теорія оптимального розташування, більш відома як теорія «промислового штандорта» має ідейну близькість до теорії Й.Г.фон Тюнена. Вона передбачає в першу чергу врахування економічної вигоди при розміщенні виробничих об'єктів, скорочення витрат на виробництво та збут продукції в одному місці.

На його думку, розміщення промисловості визначається співвідношенням транспортних витрат і затрат праці, а також впливом фактора агломерації – зосередження промисловості у певному місці. Вигода агломерації залежить не від близькості до географічного пункту, а від технічної і просторової концентрації виробництва, можливості використання спеціалізованої ремонтної бази, іншої інфраструктури, яка нині називається «агломеративним ефектом» [3, С.13]

А.Вебер розглянув аспекти взаємодії різних чинників, які впливають на витрати виробництва продукції та навіть рекомендації для підприємців. Серед них:

- розміщувати підприємства в тих місцях, в яких можна мінімізувати сумарні витрати на виробництво та збут продукції;
- створювати виробництво і послуги в тих місцях, де найдешевша праця;
- наближати своє виробництво до місць, в яких існує певна виробнича та соціальна інфраструктура;
- геометрично підприємства розміщувати між родовищами сировини і місцями її споживання.

Теорія А.Вебера протягом ХХ ст. поступово ускладнювалась. Вона й досі залишається основною теорією розміщення промисловості. На думку Є.П.Качана, Т.Є.Царика та інших більш досконалою теорією ще не розроблена [3, С.13]. Нині вона доповнена такими показниками, як фактор інерції розміщення (вплив наявності старих виробничих потужностей на розміщення нових), розмір ринкових зон, вплив держави на регулювання виробництва, вплив НТК, проблеми екологічного характеру. Поняття агломеративного фактора замінено у ній поняттям інфраструктури

Теорія про функції і розміщення системи населених пунктів, більш відома як «теорія центральних місць», була представлена учнем А.Вебера В.Кристаллером в дисертації «Центральні місця Південної Німеччини» в 1933р. Головним припущенням автора теорії було те, що на однорідній території розселення людей є однорідним. Він умовно поділяв таку територію на правильні шестикутники, в центрі яких - центральні місця (міста), які виробляють усю товарну продукцію, надають різноманітні послуги власному ринку збуту продукції. За такої їх організації, згідно з В.Кристаллером забезпечується мінімізація середніх відстаней поїздок покупців.

Представлена модель ґрунтувалась на певній ієрархії поселень та їх функціональній взаємозалежності (малі, середні, великі, найбільші), а також теоретичній схемі економічного ландшафту (в основі якої є один спільний центр – головне місто - з усіма перевагами, пов'язаними з широким місцевим попитом). Згідно з цією теорією найбільш рентабельним виробництвом буде тільки у великому місті.

Теорія В.Кристаллера мала найбільший вплив на розвиток сучасних концепцій раціональної організації сфери послуг та розселення населення в сільській місцевості[3, С.13]. Вона має важливе значення для подальшого розвитку, оскільки:

- існуюча модель адміністративно-територіального устрою більшості країн світу, в тому числі і України, має ознаки положень теорії Кристаллера;

*Ареф'єва О. В., д.е.н., професор.  
Литовченко О.Ю.  
Європейський університет  
Україна*

### **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Данная статья, посвящена изучению теоретических основ формирования системы управления кадровой безопасностью предприятий промышленности с учетом их ресурсного обеспечения, которое в целом обеспечит укрепление ресурсного потенциала предприятия и повысит результативность хозяйственной деятельности предприятий данной отрасли.*

На сучасному етапі розвитку аграрного сектора особливо гостро постає проблема формування та забезпечення кадрової безпеки, що першочергово зумовлена демографічною ситуацією в сільських регіонах, неефективним менеджментом у більшості агроформувань та іншими зовнішніми чинниками. Саме тому вивчення питань щодо визначення рівнів та структури кадрової безпеки підприємства з позицій забезпеченості кадровим потенціалом аграрного сектора набувають все більшої актуальності.

Важливі сторони цієї актуальної проблеми досліджувалися такими відомими вченими, як О.Ю. Амосов, О.І. Амоша, О.А. Бугуцький, М.К. Долгушкін, Й.С. Завадський, Ф.В. Зінов'єв, Т.І. Заславська, Г.І. Купалова, В.І. Лишиленко, В.Я. Месель-Веселяк, О.Г. Новицький, М.К. Орлатий, В.Я. Плаксієнко, М.П. Поліщук, П.Т. Саблук, М.І. Самодурова, В.М. Трегобчук, Р.І. Тринько, О.М. Царенко, В.В. Юрчишин, К.І. Якуба та ін. Проте, і досі залишається багато актуальних невирішених питань, що не дозволяє узагальнити об'єктивні процеси у сфері формування та розвитку кадрової безпеки з метою сприяння їх вирішенню у теоретичній, методичній і практичній площинах.

Метою написання даної статті є вивчення та узагальнення існуючих підходів щодо формування системи управління кадровою безпекою підприємств на сучасному етапі розвитку ринкової економіки. Відповідно до мети дослідження була сформована наступна сукупність завдань: вивчити сутність та зміст кадрової безпеки підприємства; визначити зміст та структуру системи управління кадровою безпекою підприємств промисловості.

В сучасних умовах, коли пріоритети розвитку людства, якісних вкладень в людський капітал є відправним фактором суспільного прогресу [5, с. 244], людину на підприємстві слід розглядати як критерій його соціально-економічного успіху. Тому особливу увагу в процесі забезпечення кадрової безпеки підприємства слід приділити саме кадрам підприємства з огляду на високий рівень використання людського потенціалу.

Сутність і зміст складових, що визначають систему управління кадровою безпекою підприємства є: терміни та визначення; цілі та завдання; формування зовнішніх і внутрішніх зв'язків; встановлення складових частин системи; встановлення участі в підсистемі кожного його елемента; кінцевий продукт роботи системи; самозахист системи. Завданнями системи управління кадровою безпекою підприємства є визначення природи і змісту упорядкування та адаптації за всіма складовими частинами системи управління, а також шляхів використання під час її реалізації в процесі забезпечення кадрової безпеки.

Кінцевим продуктом системи управління кадровою безпекою підприємства є легкокерований (виробничий простір, який завдяки своєму існуванню створює передумови для виконання основних цілей і завдань). Принципами побудови і функціонування системи управління і конкретних функцій кадрової безпеки підприємства є: зміст і характер впливу суб'єкта на об'єкт; вплив здійснюється шляхом реалізації загальних управлінських і конкретних функцій кадрової безпеки підприємства; виконавцем впливу суб'єкта на об'єкт є органи управління, на які суб'єкт управління здійснює перерозподіл частини своїх прав та обов'язків; передача впливу здійснюється шляхом розробки і реалізації рішень, встановлення прямої та зворотної інформації тощо. До основних загальних функцій управління кадровою безпекою підприємства належать: Організація і координація робіт. Обмін, аналіз та оцінка стану кадрової безпеки. Планування робіт. Контроль за функціонуванням системи управління. Стимулювання.

Аналіз літературних джерел дозволив визначити складові системи управління кадровою безпекою підприємства, що представлені на рис. 1.

фективных способов управления.[5] Проведение любых организационных изменений на предприятиях требует значительных дополнительных затрат на разработку и реализацию оргпроектов, которые не могут быть осуществлены без обоснования экономической и социальной эффективности. Вот почему вопрос об оценке эффективности управления так актуален. Однако вопросы экономического обоснования оргпроектов, направленных на развитие систем управления организацией и ее персоналом, еще не достигли необходимой степени проработки. В качестве практической модели оценки эффективности инвестиций в персонал можно предложить комбинацию из уже разработанных методик, исключая недостатки последних.

Оценка эффективности управления персоналом основана, прежде всего, на информации о работниках: продвижение по службе, их профессиональные, квалификационные, половозрастные характеристики, медицинские и психологические параметры, производительность и новаторская активность. Оценка должна осуществляться на протяжении всех фаз управленческой деятельности. Она тесно связана с другими этапами процесса управления и своими результатами способна побуждать руководителя вносить в него необходимые коррективы. При этом оценка обеспечивает функционирование в компании бесперебойной обратной связи. Также следует заметить, что при оценке эффективности управления персоналом следует учитывать затраты на достижение этих целей. Реальная эффективность системы управления персоналом может быть определена только из сопоставления степени реализации целей с затраченными на это средствами. При оценке эффективности отдельных кадровых мероприятий и программ определяется воздействие данной программы на результативность деятельности работников и организации в целом. Например, эффект воздействия программы обучения работников на повышение производительности труда и качества продукции, согласно методике американской компании «Хониуэлл», может быть определен по следующей формуле:

$$E = П*Ч*С*К - Ч*З,$$

где П – продолжительность воздействия программы на производительность труда и другие факторы результативности; Ч – число обученных работников; С – стоимостная оценка различия в результативности труда лучших и средних работников, выполняющих одинаковую работу; К – коэффициент, характеризующий эффект обучения работников (рост результативности, выраженный в долях); З – затраты на обучение на одного работника. [5]

Эффективность функционирования системы управления персоналом определяется ее вкладом в достижение организационных целей. Управление персоналом эффективно настолько насколько успешно персонал предприятия используют свой потенциал для реализации стоящих перед ним целей. Одной из проблем, с которой сталкиваются при построении измерительной системы и которую необходимо решать, является очевидная сложность деятельности предприятия, отсутствие, на первый взгляд, возможности решить задачу дифференциации. Оценка функционирования службы управления персоналом требует систематического опыта, измерения затрат и выгод общей программы управления персоналом и сравнения ее эффективности с эффективностью работы организации за тот же период. В связи с этим возникает вопрос о том, как следует наилучшим образом организовать саму аналитическую работу, когда и с какой частотой следует проводить оценку и кто должен вести эту работу. Все эти проблемы и вопросы которые требуют дальнейшего исследования.

#### **Список источников**

1. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.
2. Колпаков В.М. Маркетинг персоналу: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2006. – 408 с.
3. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организаций. Учеб. пособ. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. – 320 с.
4. Адаир Д. Искусство управлять людьми и самим собой. – М.: Эксмо, 2008. – 656 с.
5. Управление персоналом организации: Учебник/ Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 638 с.

- в межах даної теорії здійснена спроба обґрунтування закону взаємозалежного просторового розміщення міст, містечок, селищ.

Досліджуючи ідеї попередників, в тому числі А. Вебера та В. Кристаллера А.Льош в 1940р. у своїй праці «Просторова організація господарства» дійшов висновку, що виробничі підприємства і організації сфери послуг для обслуговування покупців своєї зони (правильного шестикутника) мають бути розміщені не в середині, а у вершинах кристаллової (гексагональної) решітки.

Теорія А.Льоша передбачала необхідність урахування особливостей податкової системи, конкуренції, державних кордонів, впливу технічного прогресу та інше.

Значення теорії А.Льоша полягає в тому, що, по-перше, він відійшов від «центричної моделі» (коли оптимальне розташування концентрувалось в центрі перетину кола, трикутника, шестикутника) до «децентричної моделі»; по-друге, вперше критерієм оптимального розміщення вважав не мінімізацію транспортно-збутових витрат, а отримання максимального чистого прибутку; по-третє, на відміну від попередників великого значення надавав не виробникам, а ринкам збуту продукції, використовуючи геометричну модель «конуса попиту» і ряд рівнянь для визначення залежності спожитого товару від відстані перевезення його до центрального місця; по-четверте, в його працях як основна розглядається теорія просторової економіки, в якій вчення про «штандорт» пов'язане з економічними районуванням, зовнішньою торгівлею та іншими факторами, а розвиток промисловості – з проблемами розвитку інших галузей господарства.

Найбільшим досягненням А.Льоша вважається розробка принципів основ концепції просторової рівноваги. За цією теорією «під динамічним кутом зору найвигіднішого розміщення зовсім не буває, оскільки передбачити майбутнє неможливо» [3, С.14].

Теорія полюсів зростання активно розроблялась французьким вченим Ф.Перру та його учнем Ж.Бурвилем в 50-ті роки ХХ ст. [4]. Вони поглибили теорію центральних міст В.Кристаллера, використовуючи балансовий метод (модель «витрати-випуск») В.Леонтьєва. За дослідженнями К.В.Павлова загальна теорія Ф.Перру ґрунтується на трьох концепціях: домінуючої економіки, гармонізованого зростання та загальносуспільній економіці [5, С. 121]. В теорії полюсів росту (центрів розвитку) основний акцент зроблено на домінуючих галузях економіки, галузях-лідерах, які створюють нові товари і послуги. Це так званий «ефект домінування», який приводить до «поляризації» виробництва навколо галузі. Ф.Перру вважав, що концентрація капіталу в галузях виробництва, продукція яких споживається іншими виробниками, неминуче впливає на розвиток інших галузей. Галузі діють як єдине ціле, оскільки взаємодіють між собою, створюючи певний взаємопов'язаний комплекс галузей. Центри і ареали економічного простору, де розміщені підприємства цих галузей, стають полюсами притягнення факторів виробництва, оскільки забезпечують найефективніше їх використання звідси й територіальна концентрація (агломераційний ефект А.Вебера), яка зумовлює формування полюсів економічного зростання.

Полюс зростання – поняття не стільки просторове, скільки функціональне. Це потенційний пункт розвитку слабо поляризованого регіона.

Теорію Ф.Перру доповнюють розробки Л.Давена, Я. Тінберга, Х.Босса. Згідно з результатами їх досліджень комплекс галузей утворює промисловий або економічний регіон з потужним інноваційно-інвестиційним потенціалом, який характеризується наявністю:

- провідної галузі, яка має значні інноваційні можливості;
- капіталу та праці, сконцентрованих в новій галузі, яка спроможна впливати на інші галузі і економічний розвиток території загалом;
- декількох галузей місцевого (регіонального) значення, які технологічно зв'язані з провідною галуззю;
- різних виробництв та послуг, які сконцентровані на території регіону.

Теорія полюсів тісно переплітається з теорією центральних місць В.Кристаллера, оскільки передбачає наявність «просторового полюсу» - місця з певними виробничими параметрами і потужним потенціалом.

За висловом російського вченого К.В.Павлова «выделение в регионах полюсов роста и пропульсивных отраслей способствует созданию «толчка» для развития экономических процессов: увеличения занятости, трудовых ресурсов, функционирования взаимосвязанных отраслей хозяйства... Данная теория и используемые ею концепции служат не только для объяснения неравномерности экономического развития, но и указывают путь решения региональных проблем – посредством создания в менее развитых районах «полюсов» и «точек» роста»[5, С.121].



В 60-ті роки ХХ ст. концепція полюсів зростання була покладена в основу регіональних програм багатьох країн світу, вона стала узагальненням досвіду розвитку таких індустріально розвинених країн, як Японія, США, Південна Корея.

В останній час в країнах Заходу отримала розвиток теорія економічного ядра («теорія поляризованого розвитку»), згідно з якою провідними елементами регіональних систем та підсистем населених пунктів виступають їх центри (ядра), які супідрядні між собою. Згідно з дослідженням К.В.Павлова під економічним ядром в регіоналістиці нерідко розуміють «полюсів зростання» [5, С.119].

Теорія поляризованого розвитку обґрунтовує закономірності територіальної концентрації населення та господарств у визначених вузлових елементах, які можуть справляти вплив на навколишні райони та стимулювати їх розвиток [6]. Прихильники теорії поляризованого розвитку доводять переваги концентрації виробництва, особливо динамічних галузей в декількох центрах, що на їх думку дозволяє отримати значний економічний ефект.

В середині ХХ ст. віднайшла розвиток теорія гравітаційної просторової взаємодії, що має ознаки гіпотези, в основу якої покладено ізоморфний зв'язок соціальних процесів з ньютонівським законом гравітації. Ще в 40-х роках ХХ століття У.Рейлі, досліджуючи питання роздрібно торгівлі, припустив, що рух людей між двома населеними пунктами повинен бути прямо пропорційний загальній кількості їх населення і обернено пропорційний квадрату відстані між ними. Г.Ціпф уточнив, що люди дотримуються принципу найменших зусиль при задоволенні своїх потреб. Д. Стюарт, Д.Берклі та Ч.Кері розвили цю думку і з'явилась теорія гравітаційної просторової взаємодії.

Завдяки даній теорії в обіг введено поняття демографічної сили, демографічної енергії, демографічного потенціалу.

Узагальнюючою щодо попередніх теорій (крім теорії полюсів зростання та економічного ядра) виступає теорія територіально-виробничого комплексу. Вона обґрунтовує залежність розташування підприємств і визначення меж регіональної економіки від певного набору взаємопов'язаних галузей, що знаходяться в даному регіоні.

Основоположниками теорії можна вважати Г.Рітчела, який ввів поняття «господарського кола», під яким розумів систему взаємопов'язаних між собою підприємств; А.Льоша, який в праці «Географічне розміщення господарств» висвітлює питання розвитку економічної системи, а не окремих галузей; У.Айзарда, який проаналізував розміщення не окремих галузей, а комплексів. В післявоєнні роки науковці-економісти Радянського Союзу, зокрема В.С.Немчинов та М.М.Альбегов розробили оптимізаційну модель територіальних пропорцій. Метою досліджень а допомогою цієї моделі є визначення основних територіальних пропорцій розміщення галузей промисловості. За дослідженнями Є.П.Качана, Т.Є.Царика, Д.В.Ткача ця модель має такі особливості [3, С.53]:

- умови розвитку й розміщення кожного виробництва в окремому районі подано у вигляді функції, котра характеризує зміну витрат по галузі в цілому залежно від обсягу виробництва її продукції в даному районі;

- економічні показники виробництва і перевезення продукції в окремих районах подано у вигляді коефіцієнтів цільової функції, в розрахунках якої широко використовуються прямі витрати.

Дана модель дає можливість зробити варіантні розрахунки для визначення найважливіших чинників розміщення виробництва.

Радянські вчені другої половини ХХ ст. (50-ті – 80-ті роки) М.Горянський, М.Колосовський, П.Алампієв, Я.Фейгін, Л.Зіман та інші приділяли особливу увагу проблемам розкриття сутності та розвитку територіально-виробничих комплексів (ТПК) як основи економічного району. Теорія територіально-виробничих комплексів обґрунтовує необхідність і вигідність комплексної територіальної організації господарств. За своєю суттю вона близька до «полюсів зростання» (з урахуванням реалій радянської планової економіки). Її засновником був відомий економіст і географ М.М.Колосовський. Розвивалась теорія територіально-виробничих комплексів на основі ідеї ресурсних циклів.

Всі вищезазначені теорії об'єднує той факт, що вони орієнтовані на інтегровану (централізовану) модель просторової організації територій.

Останнім часом все більшу увагу привертає модель мережевої просторової організації територій, на якій базується теорія кластерного розвитку економіки.

жет вийти из кризиса только на основе ориентации образования ( прежде всего юридического, экономического и управленческого) на обеспечение конкурентоспособности управляемых объектов. Для этого необходимо освоить и адаптировать к украинским реалиям интегрированную систему обучения и принятия решений – МЭТУК (методика – экономика – техника – управление – конкурентоспособность). Эта система должна реализовать концепцию единства экономики, техники и управления, нацеленную на повышение конкурентоспособности. Первая подсистема МЭТУК – методика является как бы началом работы по обеспечению конкурентоспособности управляемого объекта. Экономисты и менеджеры должны владеть методами анализа механизма действия экономических законов, законов организации, методами применения научных подходов и принципов управления, методами и моделями анализа, нормирования, прогнозирования, оптимизации, оценки управленческих решений в различных областях науки, техники, экономики и управления, но не на уровне понятий, а на уровне методики и практического применения. Вторая подсистема – экономика представляет собой совокупность знаний умений в различных областях макро- и микроэкономики, экономики организации (предприятия), экономики конкурентоспособности, конкурентных преимуществ, качества, ресурсосбережения, логистики и т.д. В украинских вузах конкурентоспособность, как основа экономики страны, системно не изучается. Третья подсистема – техника является материальной основой разработки (проектирования), производства и применения объекта управления. Четвертая подсистема – управление является наиболее сложной для украинских менеджеров, экономистов и специалистов, так как им еще не приходилось работать в условиях жесткой конкуренции и они не обучались методам конкуренции и методам выживания в условиях кризиса. Пятая подсистема – конкурентоспособность является целевой, обобщающей результаты обучения или работы по предыдущим четырем подсистемам.[1]

Если дополнить эту систему образования необходимостью изучения теории функционального лидерства и совершенствованием лидерства, а также воспитание лидеров, внедрение программ самостоятельного развития лидерства, то мы получим систему инновационного подхода к обучению и развитию персонала. В последнее время взгляды на лидерство существенно изменились. Для развития промышленности необходимо видеть в руководителях предприятий лидеров. Понимание лидерства с точки зрения как личности и характера, которыми наделен лидер, так и готовности к изменяющимся ситуациям, так и третьей составляющей лидерства – коллективу. Сейчас, как никогда важно осознать, что промышленности не нужны «боссы», а нужны лидеры. В зарубежной практике обучения лидерству нарабатаны интересные методики, однако у нас в стране целенаправленно обучению лидерству не уделяется должного внимания. В этой связи интересным представляется внедрение методики «центрированного на действие лидерства», разработанной Джоном Адаиром. [4 ] Много внимания в этой методике уделяется постоянному совершенствованию лидерства. Процесс адаптации этой методики для украинской действительности представляется очень интересным и перспективным. Отдельные аспекты данного подхода уже с успехом работают на украинских предприятиях – это структурно-организационная система непрерывного экономического образования руководителей и служащих.

Возвращаясь к вопросу об оценке эффективности управления персоналом, можно сказать, что работать эффективно – это значит добиваться больших результатов при меньших затратах труда, времени, средств. А для того, чтобы судить, насколько система управления персоналом эффективна, необходимо выработать методику оценки, позволяющую определить действительную ситуацию в организации в области управления персоналом, выявить слабые места и дать рекомендации для ее улучшения. Здесь очень интересным представляется применение метода функционально-стоимостного анализа (ФСА). Как показывает анализ публикаций, ранее применялся системный подход к оценке эффективности управления. Метод ФСА является инновационным инструментом совершенствования управления, содействующих повышению эффективности трудовой деятельности и производства. Одним из принципов ФСА является функциональный подход, высокая универсальность которого доказана многолетней практикой, этот метод стали применять (на ряду с техническими системами) также в области организации труда и систем управления. Именно функции определяют структуру, содержание системы управления, распределение прав, полномочий и ответственности отдельных органов и должностных лиц. Однако функциональный подход обязательно должен идти рядом с системным подходом в исследовании. При этом ФСА дополняется стоимостным анализом, что выгодно отличает этот метод от других традиционных методов. Функционально-стоимостной анализ – метод технико-экономического исследования функций управленческого персонала организации, направленный на поиск резервов снижения затрат на управление и достижение наилучших производственно-коммерческих результатов на основе выбора эф-

- непрямы показателі ефективності (текучість кадрів; рівень абсентеїзму; продуктивність праці; показателі якості продукції; кількість скарг співробітників; рівень виробничого травматизму та профзахворювань).

Кількісна оцінка ефективності діяльності служб управління персоналом включає обов'язкове визначення витрат, необхідних для реалізації кадрової політики організації. При цьому треба враховувати витрати як на утримання персоналу, так і на його поповнення та навчання. Показателем витрат виступають витрати на кадрові заходи в розрахунок на одного працівника. Оцінка ефективності окремих кадрових програм визначається впливом їх на результативність діяльності працівників та організації в цілому (підвищення продуктивності праці, покращення якості продукції, економії ресурсів тощо). [2]

Щоб судити, наскільки ефективна та чи інша система управління персоналом, потрібні, зазвичай, критерії, що дозволяють зробити таку оцінку. Їх вибір залежить від того, що брати за точку відліку. Системний підхід вважається основним в оцінці ефективності управління Дж.К. Лаффа. Найбільш плідним способом розв'язання проблеми критеріїв ефективності, вважає він, це – упорядкування їх з допомогою фундаментальних характеристик організацій. Так, Річард Бартон та Бьєрг Обель емпірично детально проаналізували три показові випадки (групи «Нью-Йорк Таймс», «Маннесманн» та SAS) та розташували критерії ефективності фактично навколо чотирьох полюсів:

- механізмів внутрішньої координації;
- процедур стимулювання;
- системи інформації;
- структури прийняття рішень.

Таким чином ефективність роботи фірми залежить від наступних факторів:

- во-первых, якості цілеполагання, тобто відповідності плануваних цілей вимогам зовнішнього середовища, можливостям підприємства та інтересам персоналу;
- во-вторых, сили та спрямованості мотивації, що змушує членів організації досягти цілей;
- в-третьих, адекватності вибраних стратегій поставленим цілям;
- в-четвертых, обсягу та якості залучених у виробництво ресурсів.

Три перших фактора характеризують стратегічний аспект ефективності виробництва, а останній – тактичний. Таким чином, свідчення оцінок ефективності діяльності підприємств та інших соціально-економічних систем лише в одній – відношенні результату до витрат – на деле означає ігнорування критеріїв прийняття стратегічних рішень, від яких залежить їх якість. [3]

Підводячи підсумок сказаному вище, можна зробити висновок про те, що намагаються змінити підходи до оцінки ефективності управління організацією в цілому, та до оцінки ефективності управління персоналом.

Аналіз робіт, опублікованих за темою дослідження показує, що більшість існуючих наукових джерел присвячено аналізу окремих проблем оцінки ефективності управління, в зв'язку з чим залишається цілий ряд нерешених питань, пов'язаних з розробкою інноваційних підходів до управління персоналом підприємства та оцінкою ефективності управління.

Основна мета цього дослідження полягає в розкритті суті інноваційного підходу до оцінки ефективності проектів удосконалення системи та технологій управління персоналом на рівні підприємства. Поставлена мета досягається рішенням наступних конкретних завдань:

- дослідження змісту інновацій в підготовці та підвищенні кваліфікації персоналу;
- розробка інноваційних підходів до оцінки ефективності програм навчання персоналу, як одного з найважливіших проектів удосконалення системи та технологій управління персоналом.

Інновації в підготовці працівників стали обов'язковими. Повсюду існують можливості удосконалення методичних підходів та навчальних технологій. Але головним є методологічний принцип – спеціалісти готуються «за замовленням» потреб ринку. При цьому акцент на навчання слід робити не на підготовку за бажання конкретних роботодавців, а на адаптивність навчаних, їх здатність до функціональної перестройки та, в кінцевому рахунку, конкурентоспроможність на ринку праці. Розмова йде про формування нового економічного, управлінського мислення, що враховує особливості підприємницької діяльності. Україна змо-

же результати дослідження, в якому не тільки місце відведено теорії «індустріальних округів», оприлюднив на початку ХХ ст. О.Маршалл (А.Marshall), який проаналізував феномен зосередження фірм у промислових районах. За висловом вітчизняного вченого С.І.Соколенка «...саме Маршалл був першим, хто вважав, що ділові відносини на мікрорівні – це фактори, що справляють вплив на зростання та розвиток регіонів» [7, С.84].

Кластерний підхід до вивчення економічних процесів формування конкурентоспроможності застосовується і в ряді інших теорій. На початку другої половини минулого століття Ф.Перру [4] висунув ідею взаємозв'язку економічного зростання країни з інноваційними галузями виробництва, які залучають до своєї діяльності різні економічні структури, тобто ідею промислового кластеру.

В 70-х роках S.Czamanski [8] звернув у своїх дослідженнях увагу на можливу перевагу регіонально-близьких підприємств.

Наприкінці 80-х років ХХ ст. цю ідею підтримали та продовжили розвивати Ж.У. Vasserot та Д. Maillat [9]. В своїх дослідженнях вони дійшли висновку, що конкурентні переваги географічних мережевих структур відрізняються і залежать від концепції розвитку такої структури.

В 90-х роках минулого століття, досліджуючи проблеми конкурентоспроможності, Майкл Портер звернув увагу на те, що найбільш конкурентоспроможні в міжнародних масштабах фірми однієї галузі не безсистемно розкидані по країнах світу, а сконцентровані в певних регіонах.

Висунута М.Портером теорія національної, регіональної та місцевої конкурентоспроможності, що поставила в центр уваги кластерну модель господарювання, практично відразу була прийнята і теоретиками, і практиками. На підставі досліджень, проведених наприкінці ХХ століття, Майкл Портер довів, що на світовому ринку конкурують не галузі і країни, а регіони та фірми [10]. Крім того, відповідно до теорії М.Портера, в мікроекономічному діловому навколишньому середовищі, де всі елементи зібрані разом, кластери відіграють провідну роль.

Наприкінці ХХ ст. проблемам формування та функціонування мережевих виробничих систем-кластерів в умовах глобальної економіки присвятив фундаментальні дослідження вітчизняний вчений С.І.Соколенко, який навіть широку палітру трактувань поняття «кластер» і дослідив особливості становлення та розвитку кластерів розвинених країн та тих, що розвиваються [7].

Серед науковців все частіше обговорюється теза про тісний взаємозв'язок між ефективним функціонуванням кластерів та розвитком економіки як окремих регіонів, так і країн в цілому. Статистика останніх років щодо розвитку регіональних груп кластерного типу в різних країнах світу свідчить про успішність їх діяльності. Показники росту та підвищення ефективності кластерів в різних країнах показують доцільність даної форми інтеграційних об'єднань. В якості прикладу можна навести системи кластерного типу компаній Силіконової долини США (комп'ютерна техніка та інформаційні технології), кластери зв'язку та телекомунікацій у Гельсінкі (Фінляндія); кластер аерокосмічної промисловості у Московському регіоні (Росія).

Практика діяльності кластерів в розвинених країнах не підтверджує тезу про ефективність такого об'єднання тільки у високотехнологічних галузях. Останнім часом все більше з'являється кластерів, діяльність яких пов'язана з нетехнологічними галузями, сферою послуг.

На думку З.О.Манів, І.М.Луцького вражаючі приклади перспективності функціонування окремих кластерів свідчать про перспективність використання кластерної моделі для об'єднання підприємницьких структур у різних галузях і регіонах [11, С.310]. Особливо ефективними вони можуть виявитись для вітчизняних підприємств під час виходу України з економічної кризи.

Сьогодні і в Україні розвиваються подібні об'єднання. Серед них – швейний, будівельний, харчовий і туристичний кластери. Всі вони створені за сприяння Асоціації «Поділля Перший» і міжнародних програм з відповідною фінансовою підтримкою Агентства міжнародного розвитку США. Центрами об'єднання підприємницьких структур у кластери стали міста Хмельницький і Кам'янець-Подільський.

Ідея кластеризації економіки України набуває все більшої актуальності як на макроекономічному, так і на мезоекономічному рівнях. Орієнтація на розвиток кластерів у різних галузях національної економіки дозволить національним товаровиробникам більш успішно представляти продукцію на міжнародному ринку, підвищити рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції, розширити впровадження наукових розробок, зняти соціальну напругу в депресивних регіонах, покращити кадрову інфраструктуру, створити додаткові робочі місця [12].

Підводячи підсумок проведеного огляду моделей та теорій економічного розвитку територій, можна зазначити наступне:

- в своєму розвитку питання економічного розвитку територій активно досліджуються протягом останніх трьох століть вченими різних країн. Теорії розвитку пройшли довгий шлях від

«кілець Тюнена» до теорії кластерного розвитку М.Портера, від раціонального територіального розміщення сільськогосподарських виробників невеликої території до національного та регіонального рівня всієї економіки;

- основна маса теорій побудована із використанням оптимізаційних моделей, орієнтованих на оптимізацію витрат, виробництва, збуту, прибутку;

- при всьому розмаїтті теорій економічного розвитку й досі основною залишається теорія оптимального розташування А.Вебера, яка удосконалюється, розширюється та набуває «нового звучання» з урахуванням мінливих реалій нашого часу;

- на сьогодні можна виділити дві основні моделі просторової організації територій - інтегрована (централізована) та мережева. Інтегрована модель передбачає домінування (централізацію) або виробництва, або галузі над іншими структурними елементами економіки. Мережева модель є проєкцією виробничих мереж на територію. Вона заснована на можливості включення до мережі автономних структурних елементів, які можуть замінити та доповнювати один одного. І саме на цій моделі все більше зосереджується увага провідних фахівців світу.

#### *Список джерел*

1. Заблоцький Б.Ф. Регіональна економіка: Навч. посібник.-Львів: «Новий світ-2000», 2008.-546с.
2. Сазонець І.Л., Джинджоян В.В., Чубар О.О. Розміщення продуктивних сил: Навчальний посібник.-К.: Центр навчальної літератури, 2006.-320с.
3. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка.: Навч. посібник /Є.П.Качан, Т.Є.Царик, Д.В.Ткач та ін.; За ред. Є.П.Качан.-К.: Видавничий дім «Юридична книга»; 2005.-704с.
4. Francois Perroux Economsc Space: Theory and Applications, Quarterly Journal of Economics, 1950. P.89-104
5. Региональные эколого-экономические системы/ К.В.Павлов.-М.: Магистр, 2009.-351с.
6. Световцева М.Г., Кузьбожев Э.Н., Павлов К.В. Анализ структуры экономического ядра региона (на материалах Курской области)//Известия Иркутского государственного технического университета. 2003.-№10
7. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці.-К.: Логос, 2004. 848с.:190 іл..
8. Czamanski S. Study of Spatial Industrial Complexes, Halifax, Nova Scotia: Institute of Public Affairs, 1976. P.61-80
9. Vasserot J.Y. and Maillat D. Economic and Territorial Conditions for Indigenous Revival in Europe's Industrial Regions, In High Tehnology Indastry and Innovative Environments, Andover: Routledge, 1988. P.83-163
10. Porter, M. The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990. (Конкурентные преимущества стран). Портер, Майкл, Э. Международная конкуренция.: Пер. с англ. под редакц. и с предисловием В.Д.Щетинина. - М.: Международные отношения, 1993.- 896 с.
11. Манів З.О., Луцький І.М., Манів С.З. Регіональна економіка: Навчальний посібник. -Львів: «Магнолія 2006», 2008. 638с.
12. Вишнякова І.В. Розвиток ідеї кластеризації економіки та її значення для регіонів України//Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки: матеріали І Міжнар.наук.-практ.конф., 26 лютого 2008р., м.Донецьк / Нац.акад.наук України, Донец. нац. ут-т економіки і торгівлі ім.М. Туган-Барановського, Ін-т економіки пром-сті; ред.кол.:Шубін О.О.[та ін.].-Донецьк: ДонДУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, 2008.-С.334-336

*Мелихова А.В., к.ю.н., доцент,  
Институт экономики и управления ЕСОМЕР  
Эстонская Республика*

### **НОВОВВЕДЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА (НА ПРИМЕРЕ ЭСТОНИИ)**

Как известно, Европейский союз (далее – ЕС) состоит из большого числа регионов, различающихся между собой как по историческому и культурному, так и по экономическому уровню развития. Преодолению различий в экономическом потенциале отдельных частей ЕС служит региональная политика ЕС. Осуществляя региональную политику, которая также называется политикой единства (*Cohesion Policy*), ЕС «стремится сократить разрыв между уровнями экономического и социального развития различных регионов», путем оказания содействия депрессивным районам с помощью Структурных фондов. По мнению Европейской комиссии, дисбалансы в развитии регионов связаны со структурными недостатками в ключевых факторах конкурентоспособ-

управления персоналом приобретает сегодня первоочередное значение. Позитивное влияние на инновационный потенциал организации оказывает децентрализация в принятии управленческих решений, низкий уровень формализации и регламентации управленческих работ, способность организационных структур менеджмента гибко перестраиваться в соответствии с изменениями заданий и условий деятельности. Однако инновационные подходы в управлении персоналом практически не рассматриваются в публикациях отечественных и российских авторов.

Экономическая ситуация в Украине в последние годы чрезвычайно затрудняет прикладные исследования процессов управления персоналом с применением комплекса статистических методов. Как известно, для многих из них требуются достаточно продолжительные временные ряды, хорошо сопоставимы на отдельных отрезках. Ясно, что небольшой опыт большинства украинских компаний, конкуренция, высокий уровень инфляции подрывают указанные предпосылки стандартных методик оценки эффективности. Это не значит, что от подобных расчетов надо отказаться вовсе. Необходимо адаптировать имеющиеся или выработать новые методики для оценки эффективности управления персоналом.

Так в работах Р.А. Фатхутдинова приведена классификация инноваций, но в ней нет видов инноваций, связанных с внедрением проектов по совершенствованию системы и технологии управления персоналом. Вместе с тем, этот автор уделяет большое внимание оценке качества системы управления организацией. Это комплексный показатель, определяющий возможность достижения и наращивания конкурентных преимуществ организации. В свою очередь качество системы управления включает следующие факторы:

- удельный вес управленческого персонала и специалистов организации, имеющих ученую степень по данной сфере деятельности;
- средняя образованность всего персонала организации;
- текучесть управленческого персонала организации;
- уровень автоматизации управления организацией;
- количество и глубина применяемых к управлению инструментов новой экономики.

Каждый руководитель организации, думающий о себе, гармоничном развитии персонала и организации, обществе, хотел бы иметь у себя персонал высокой квалификации и при этом стабильный, в этом случае качество управленческого решения будет высоким, а стратегии организации, процесс в системе и ее выход – конкурентоспособными. Однако, рекомендуя пути повышения качества управления, не рассматриваются инновации в управлении, как главный источник повышения этого качества. [1]

Анализ публикаций в этой области позволяет выделить две основные концепции, положенные в основу оценки эффективности управления персоналом. Согласно первой из них эффективность управления персоналом оценивается исходя из органического единства управления и производства, но при этом вклад собственно управления персоналом в эффективность производства не определяется. Вторая концепция делает акцент на определение вклада управления персоналом в эффективность производства.

Количественная оценка этого вклада представляет собой чрезвычайно трудную задачу, так как даже соответствующих отчетных показателей пока еще не существует. Поэтому большинство методик оценки эффективности управления персоналом придерживаются первого подхода.

Проблема оценки эффективности управления поднимается и В.М. Колпаковым. Оценка деятельности подразделений управления персоналом современной организации – систематический и четко организованный процесс, направленный на сравнение затрат и результатов, связанных с деятельностью кадровых служб, а также на соотношение этих результатов с итогами деятельности организации в прошлом и деятельностью других организаций. Оценка деятельности кадровых служб опирается на критерии эффективности, выраженные в объективных показателях развития производства, таких как:

- показатели собственно экономической эффективности (соотношение затрат, необходимых для обеспечения организации квалифицированной рабочей силой в соответствующем количестве, качестве и полученных результатов деятельности; затраты на отдельные направления и программы деятельности кадровых служб в расчете на одного работника; эффект влияния отдельных кадровых программ на результативность деятельности работников и организации в целом);
- показатели степени соответствия (количественная и качественная укомплектованность кадрового состава);
- показатели степени удовлетворенности работников;

Світовий досвід управління виробництвом переконує, що вирішальним чинником стабільного і тривалого функціонування різноманітних організацій, їх поступального розвитку є високоякісний менеджмент у широкому розумінні й менеджмент персоналу зокрема.

У ринкових умовах господарювання суттєво змінюється роль працівника, який з пасивного виконавця перетворюється на активного учасника виробництва, може і бажає брати участь в управлінні, у прийнятті рішень не лише тактичного, а й перспективного значення. Людський чинник стає головним фактором виробництва, а витрати на персонал, на його розвиток вважаються першочерговими інвестиціями підприємців. В Україні вже є багато прикладів реалізації системного підходу до управління персоналом шляхом створення відповідних функціональних структур. Разом з тим на багатьох підприємствах керівники за інерцією тримаються застарілих поглядів.

Така недалекгоглядна практика управління трудовими колективами є безперспективною, вона може привести підприємство лише до занепаду і банкрутства.

Управління персоналом в умовах хиткого, а часом і кризового стану організації являє собою різнобічну, ретельно сплановану і продуману діяльність.

Виходячи з вищесказаного, можна дійти висновку про те, що коучинг допоможе керівництву використовувати такі стратегії і навички, які суттєво підвищують ефективність планування, дозволяють виявляти і мобілізувати наявні ресурси, знайти вихід із ситуації, яка може здатися безвихідною.

#### *Список джерел*

1. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации / Учебно – практ. пособие. – М.: ЗАО «Бизнес - школа» «Интел – Синтез», 1997.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. Посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003.
3. Дмитренко Г.А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организации / Учебное пособие. – К.: МАУП, 1998.

*Фонарева Т. А.*

*Национальная металлургическая академия Украины*

*Санин А.Ф., д.т.н., профессор*

*Днепропетровский национальный университет  
Украина*

### **ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ – ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Динамичное социально-экономическое развитие регионов Украины невозможно без всестороннего и непрерывного использования новшеств и инноваций. Инновационный тип развития – способ экономического роста, основанный на постоянных и систематических нововведениях, направленных на улучшение всех аспектов деятельности хозяйственной системы, возможности использования всех ресурсов для создания и формирования конкурентных преимуществ организации. Конкурентные преимущества организации проявляются в потенциале организации, сохраняются и преумножаются путем повышения качества управления, реализуются в новшествах и инновациях. Таким образом инновационные подходы в управлении персоналом, инвестиции в них занимают важное место в системе прогрессивных инструментов совершенствования управления, содействующих повышению эффективности трудовой деятельности и производства. Настало время, когда приоритетами являются не масштабы производства, особенно ресурсоемкого, а ориентация на повышение общего образовательного уровня населения, на знания, умения и эффективные навыки. Высокоразвитые страны на практике подтвердили объективность такой глобальной ориентации и выработали направления ее реализации:

- повышение трудового потенциала – уровня умелости, мастерства работников;
- мотивационные условия (психологические, материальные, моральные) для саморазвития;
- сочетание различных методов, форм и техник непрерывного обучения и роста квалификации персонала.

Важной задачей также является оценка эффективности инновационных мероприятий управления персоналом, т.е. другими словами оценка экономической эффективности проектов совершенствования системы и технологии управления персоналом, а также управление этой эффективностью.

Развитие организации происходит путем освоения разнообразных инноваций. Эти инновации могут касаться разных сфер деятельности организации. Необходимость инноваций в области

ности - неадекватным распределением капитала и рабочей силы (отсутствие развитой инфраструктуры и высокой квалификации работников), недостатком инновационной активности и эффективной поддержки бизнеса.

На сегодняшний день региональная политика превратилась в постоянно действующий фактор, без которого немыслима полноценная интеграция. Перед ней ставится задача не просто искать и мобилизовать внутренние ресурсы региона для повышения его конкурентоспособности в масштабах ЕС, но и повышение конкурентоспособности этого региона в мировом масштабе. В 2000-2006 гг. на ее реализацию было выделено 34,4% средств бюджета ЕС, в течение же 2007-2013 гг. эта сумма увеличится до 36% или 336,2 млрд. евро<sup>1</sup>.

Реформы, проводимые Европейской комиссией в отношении региональной политики, затронули самые разные ее стороны. Остановимся лишь на некоторых из них.

Для эффективного развития регионов ЕС в будущем, Европейская комиссия определила новые приоритеты региональной политики. Таковых всего три:

- конвергенция – сглаживание неравенства между странами и регионами<sup>2</sup>;
- увеличение трудовой занятости и конкурентоспособности регионов;
- европейское межтерриториальное сотрудничество: трансграничное, транснациональное и межрегиональное.

В качестве ключевых тем региональной политики значатся: инноватика и экономика, основанная на научных знаниях, экология и предотвращение природных катастроф, прогресс в достижении полной занятости, улучшение качества и производительности труда, социальная вовлеченность и сплочение.

Кроме изменений в приоритетах и темах, Европейская комиссия поставила перед собой цели по еще большей концентрации распределяемой финансовой помощи, не только тематически, но и территориально. То есть новые целевые регионы будут определяться более жестко, по микрогеографическим критериям.

Предполагается, что в результате ориентации на децентрализацию всех связанных с региональной политикой процедур, значительно повысится ответственность властей не только на государственном уровне, но и на региональном и муниципальном уровнях. В то же время предполагается разработать новые схемы и методы управления, которые значительно упростят бюрократические процедуры.

Данные изменения в региональной политике повлекли за собой и изменения в принципах работы Структурных фондов ЕС, которые являются основными финансовыми инструментами реализации данной политики. Если ранее (с мая 2004 по декабрь 2006 гг.) Эстонии была доступна помощь из всех пяти действующих на тот момент Структурных фондов ЕС (ERDF, ESF, EAGGF, FIFG и CF)<sup>3</sup>, то в течение 2007-2013 гг. Эстония сможет получать структурные пособия лишь из трех<sup>4</sup>. Это:

- Европейский фонд регионального развития (ERDF), из средств которого поддерживается уменьшение регионального неравенства, а также перестройка региональной промышленности и разрешение структурных проблем в отсталых регионах. Фонд поддерживает создание и сохранение постоянных рабочих мест и развитие инфраструктуры, помогает развивать мелкое и среднее предпринимательство в регионах. Из средств данного фонда Эстонии в 2004-2006 гг. было выделено 3,64 млрд. крон, в 2007-2013 гг. запланировано выделить 29,11 млрд. крон<sup>5</sup>.

- Европейский социальный фонд (ESF). Цель фонда – развитие человеческого ресурса и трудовой занятости. Фонд поддерживает долгосрочные национальные программы развития и ак-

<sup>1</sup> Общий бюджет ЕС на текущий бюджетный период составляет 862,4 млрд. евро.

<sup>2</sup> На реализацию данного приоритета будет выделено 78,54 % средств бюджета Структурных фондов ЕС, на реализацию второго приоритета – 17,22 % и на реализацию третьего – 3,94 %.

<sup>3</sup> Общий объем средств, выделенных Эстонии за период 2004-2006 гг. составил 12,5 млрд. крон (из ERDF, ESF, EAGGF и FIFG в общей сложности было выделено более 5,8 млн. крон, из Фонда сплочения – 6,7 млрд. крон).

<sup>4</sup> Европейский фонд развития и гарантий сельского хозяйства (EAGGF) и Фонд развития рыбководства (FIFG) прекратили свое существование. Им на смену пришли два новых фонда: Европейский сельскохозяйственный фонд развития жизни на селе и Европейский фонд рыболовства, которые сегодня не входят в систему Структурных фондов ЕС. За период 2004-2006 гг. EAGGF выделил Эстонии 888,7 млн. крон, а FIFG - 195 млн. крон.

<sup>5</sup> Данные приводятся по состоянию на 01 апреля 2010 года. Более подробную информацию см. на сайте: [www.struktuurifondid.ee](http://www.struktuurifondid.ee)

тивную трудовую политику. За период 2004-2006 гг. из средств фонда Эстонии было выделено 1,08 млрд. крон, в течение же 2007-2013 гг. запланировано выделить 6,13 млрд. крон.

• Фонд сплочения (CF) финансирует крупномасштабные проекты (стоимостью более 10 миллионов евро), связанные с инвестициями в экологию и транспортную инфраструктуру. В 2004-2006 гг. Эстония получила от фонда 6,7 млрд. крон, в 2007-2013 гг. запланировано выделение 18,2 млрд. крон. Ранее Фонд сплочения не входил в систему Структурных фондов ЕС и отличался от них тем, что, во-первых, получателем выделяемого пособия являлось само государство, а не отвечающий критериям предоставления помощи регион<sup>6</sup>, а, во-вторых, деньги из фонда распределялись по проектам (средства же других фондов направлялись в страну на основании многолетних программ развития).

Несмотря на то, что средства данных фондов выделяются практически всем странам ЕС, большая их часть все же адресуется государствам Восточной Европы, в которых внутренний валовой продукт на душу населения значительно ниже среднего показателя по ЕС. В период 2007-2013 гг. Эстония имеет возможность воспользоваться средствами названных фондов в объеме 53,3 млрд. крон, к которым добавятся 12,5 млрд. крон, выделяемые на поддержку развития сельской жизни и рыболовства<sup>7</sup>. Это означает фактически утроение ежегодного объема дотаций<sup>8</sup>. Однако выделение данных средств, предполагает государственное самофинансирование. В частности, в течение 2007-2013 гг. дополнительный вклад Эстонии должен составить около 9 млрд. крон. Государству следует помнить о том, что структурное пособие выделяется задним числом – сначала проекты следует реализовать, понеся при этом расходы за счет собственных средств, и только после этого можно ходатайствовать перед Европейской комиссией об их возмещении. Поэтому то, насколько эффективно Эстония сможет использовать предоставляемое ЕС пособие, зависит от того, насколько активно иницируются проекты и насколько успешно они реализуются<sup>9</sup>.

По состоянию на 1 октября 2009 года, из Структурных фондов ЕС Эстонии было выделено 4,5 млрд. эстонских крон, из которых 3,9 млн. крон поступили в прошлом бюджетном году. Таким образом, по объему выплат из европейских фондов, Эстония сегодня вышла на третье место. Ее опережают лишь Литва и Ирландия.

Несмотря на приведенную статистику, депутаты эстонского парламента назвали использование средств Структурных фондов ЕС в 2007-2009 годах «посредственным», а государственный контролер прямо заявил, что правительство должно составить «план спасения европейских дотаций», для чего необходимо ускорить реализацию крупных проектов.

В числе прочего, рассматриваемые нововведения коснулись и механизма распределения финансовых ресурсов<sup>10</sup>. В течение прошлого бюджетного периода распределение средств Структурных фондов ЕС опиралось на долгосрочную Государственную программу развития 2004-2006 гг. (Riiklik Arengukava 2004-2006 - RAK) - утвержденный Европейской комиссией документ развития, содержащий подробное описание приоритетных областей, нуждающихся в субсидиях. В качестве средства долгосрочного планирования программа развития охватывала государственные, региональные и отраслевые приоритеты, меры и цели<sup>11</sup>.

<sup>6</sup> Государство имело право на получение пособия из Фонда сплочения, если его ВВП не превышал 90% от среднего по ЕС.

<sup>7</sup> В бюджетный период 2007-2013 гг. Эстония может использовать для поддержки жизни на селе и сельского хозяйства средства нового Европейского сельскохозяйственного фонда развития жизни на селе в объеме около 11,2 млрд. крон. К этому добавляется софинансирование со стороны самого эстонского государства, и, таким образом, общая сумма помощи составляет около 14,5 млрд. крон.

В названный бюджетный период страны-члены ЕС будут получать пособия на рыболовство через новый Европейский фонд рыболовства, который заменит FIFG, являвшийся источником пособий в период 2004-2006 гг. В течение ближайших 7 лет Эстония с помощью ЕС сможет поддержать рыболовный сектор в размере 1,65 млрд. крон.

<sup>8</sup> Другими словами, за каждую внесенную в общий бюджет ЕС крону, Эстония будет получать от Союза 5 крон 50 центов.

<sup>9</sup> Для решения поставленной задачи, летом 2009 года некоторые министерства упростили порядок рассмотрения ходатайств о получении помощи. Так, в разработке Государственной программы развития Эстонии на 2004-2006 гг. (август 2001 г. - январь 2004 г.) приняли участие более 100 различных организаций.

<sup>10</sup> Общая схема такова: Европейская Комиссия разрабатывает основные приоритеты региональной политики и регионального развития ЕС. Каждый целевой регион, в свою очередь, составляет региональную программу развития по принятию средств из Структурных фондов ЕС, где выделяются основные цели и приоритеты для развития конкретного региона в соответствии с целями и приоритетами ЕС. В рамках заданных целей по каждому приоритету определяются уже конкретные меры. Для осуществления каждой меры разрабатываются специальные программы, за реализацию которых отвечают определенные структуры (министерства).

<sup>11</sup> Средства, выделенные в течение 2004-2006 гг. можно использовать до конца 2008 г. Из Фонда сплочения выплаты производятся до конца 2010 г.

Реализация заданий з розвитку персоналу вимагає значних витрат ресурсів. Витрати на персонал є основою розробки виробничих та соціальних показників, самої стратегії розвитку організації.

Бізнес-освіта стала досконалішою. Наприклад, ще кілька років тому можливості отримання ступінь MBA в Україні просто не існувало. А сьогодні вже є ряд програм MBA, і серед них Києво-Могилянська бізнес – школа, де за допомогою УМС була заснована кафедра маркетингу.

Участь усієї команди УМС в загальному процесі надання найвищої якості послуг клієнтам компанії є головним фактором успіху УМС.

В останні роки в Україні стали приділяти більше уваги спеціалізовані підготовці антикризових керівників, що здатні виводити підприємство з кризи з найменшими витратами. Їхня професійна підготовка орієнтована на кризові ситуації. При підготовці звичайних менеджерів необхідно велику увагу приділяти розвитку здібностей до управління в критичних ситуаціях.

В таких умовах розвиток персоналу є одним із найважливіших напрямів раціонального функціонування будь-якої організації, її конкурентоспроможності на ринку.

Багато громадян високо оцінюють можливість підвищення свого рівня професійного розвитку. Ця обставина у ряді випадків відіграє вирішальну роль в прийнятті їми рішення стосовно працевлаштування в конкретній організації. Виграє у даному випадку і суспільство в цілому, оскільки зростає освітній потенціал країни, збільшується продуктивність суспільної праці без залучення значних бюджетних коштів.

З метою вдосконалення системи розвитку персоналу на підприємстві доцільно:

1) Застосувати модель управління і планування неперервного професійного навчання персоналу (ПННП). Суть моделі управління і планування неперервного професійного навчання персоналу полягає в органічному поєднанні програми підвищення кваліфікації з поставленими перед підприємством завданнями, врахуванні отриманих результатів та мотивуванні постійного прагнення до підвищення кваліфікації персоналу.

2) Для удосконалення форм звітності, а також для підвищення якості планування та запровадження системи ПННП доцільно розробити залікову книжку (паспорт працівника) єдиного зразка. В ній, на відміну від кваліфікаційного атестата, окрім післядипломного навчання (термінів, способів, форм і результатів), повинен бути зазначений професійний рівень працівника. До залікової книжки необхідно складати план-рекомендацію з післядипломного навчання працівника, розрахований, як мінімум, на 5-10 років, з огляду на індивідуальні якості і знання працівника. Дані відбиті в цій книжці треба враховувати при складанні поточних і перспективних планів навчання персоналу на підприємствах відповідного виду економічної діяльності. При цьому весь контингент працівників слід розбити на три групи:

- керівники, професіонали, технічні службовці вищої та середньої ланок управління;
- керівники, професіонали, технічні службовці низової ланки управління;
- робітники.

Плани неперервного професійного навчання персоналу повинні складатися на 5 років (з розбивкою за роками) одночасно з розробкою планів економічного та соціального розвитку підприємства

3) Для забезпечення розвитку персоналу доцільно використати системи внутрішньо корпоративного коучинга. Для впровадження внутрішньо корпоративного коучинга в систему організації необхідно провести діагностику компетентності працівників, в результаті якої виявляються ті особи, які володіють комплексом необхідних знань, які можна передати іншим працівникам. Потім в ході декількох сесій провести навчання методології коучинга. На наступному етапі розробити техніку можливої процедури проведення коучингових сесій в середині організації. В подальшому проводити сесії на різних рівнях організації, де знання і навички передаватимуться від одних працівників до інших.

Внутрішньокорпоративна система коучинга є одним із шляхів до становлення підприємства як системи самонавчання. Оскільки коучинг є можливістю достатньо ефективно навчати і передавати актуальні знання всередині організації, це суттєво підвищує її інтелектуальний актив. Пропонуємо застосувати внутрішній коучинг персоналу. Він являє собою специфічний стиль менеджменту – певним чином організований процес спілкування керівника з підлеглими. Управління працівниками проходить таким чином, що вони діють фактично самостійно. Такий коучинг входить до повсякденного ділового спілкування керівників та спеціалістів, консультування під час нарад, переговорів, поточного контролю за виконанням працівниками своїх обов'язків і та ін. [3].



Приоритет	Финансирование	Цель	Реализующее учреждение
Развитие людских ресурсов Мероприятия 1.1.-1.4.	Европейский социальный фонд (ЕСФ)	Увеличение и лучшее использование потенциала эстонской рабочей силы	Целевой фонд Innove, Целевой фонд развития предпринимательства, Департамент рынка труда, Госканцелярия
Конкурентоспособность предпринимательства Мероприятия 2.1.-2.4.	Европейский фонд регионального развития (ЕФРР)	Повышение конкурентоспособности предпринимательства и увеличение занятости	Целевой фонд развития предпринимательства
Сельская жизнь, сельское хозяйство, рыболовство Мероприятия 3.1.-3.12.	Европейский фонд развития и гарантий сельского хозяйства, Фонд развития рыболовства	Обеспечение сбалансированного и последовательного экономического и социального развития сельских районов	Департамент сельскохозяйственных регистров и информации
Инфраструктура и развитие на местах Мероприятия 4.1.-4.6.	Европейский фонд регионального развития (ЕФРР)	Развитие инфраструктуры, поддерживающей экологичное и сбалансированное экономическое развитие	Департамент шоссейных дорог, Департамент водных путей, Центр экологических инвестиций и др.
Техническая помощь	Европейский фонд регионального развития (ЕФРР)	Эффективная и результативная реализация программы	----- -----

На сегодняшний день механизм распределение финансовых средств Структурных фондов ЕС выглядит несколько иначе. В его основе - новый рамочный документ, рассчитанный на текущие семь лет - Государственная стратегия по использованию структурных средств на период 2007-2013 гг. (Riiklik struktuurivahendite kasutamise strateegia 2007-2013<sup>12</sup> - RSKS).

Для реализации данной стратегии впервые были приняты три прикладные программы<sup>13</sup> (operational programmes):

- прикладная программа развития среды обитания;
- прикладная программа развития экономической среды;
- прикладная программа развития людских ресурсов<sup>14</sup>.

В данных программах более точно отражена информация о мероприятиях, финансируемых из структурных средств, и их финансовый план.

Ниже приведена таблица, демонстрирующая распределение структурных средств по основным приоритетным направлениям, обозначенным в прикладных программах.

<sup>12</sup> Данный документ см. здесь: <http://www.fin.ee/doc.php?76671>

<sup>13</sup> Данные документы см. здесь: <http://www.fin.ee/?id=16226>

<sup>14</sup> Стратегия и прикладные программы были одобрены Правительством Республики 11 января 2007 года.

Іншим стратегічним напрямком гнучкого управління персоналом є розробка й удосконалення професіограм, тобто визначення комплексу якостей, якими повинен володіти співробітник, що претендує на дану посаду. В основі професіограм, моделей чи посад, лежить облік майбутніх потреб у персоналі тієї чи іншої професії необхідної кваліфікації в зв'язку зі змінюваною стратегією розвитку фірми. Важливим елементом гнучкості в даному випадку є освоєння суміжних спеціальностей з такою ж за рівнем кваліфікацією.

Управління персоналом в умовах хиткого, а часом і кризового стану організації являє собою різнобічну, ретельно сплановану і продуману діяльність, що спирається на систему науково обґрунтованих принципів.

До групи загальних принципів антикризового управління можна віднести наступні принципи:

- системності;
- рівних можливостей;
- поваги людини і її достоїнств;
- горизонтального співробітництва;
- правової і соціальної захищеності.

Окремий інтерес являють собою приватні принципи, що можуть застосовуватися переважно в умовах конкретних ситуацій. До цієї групи можна віднести наступні основні принципи:

- облік довгострокової перспективи організації;
- інтеграція і згуртованість колективу;
- участь співробітників у прийнятті рішень;
- опора на професійне ядро кадрового потенціалу;
- дотримання балансу інтересів керівників і підлеглих співробітників;
- співробітництво з профспілками і громадськістю [2]

Принцип опори на професійне ядро кадрового потенціалу дуже важливий. Ядро кадрового потенціалу являє собою сукупність здібностей працівників організації, що забезпечують їй стратегічну перевагу на ринках товарів, послуг і знань. Цінність цих переваг полягає в тому, що конкуренти і послуги чи запізнюються з впровадженням нововведень, Ці здібності властиві організаційній системі підприємства, а не окремих видатним працівникам. Вони є довгостроковою основою для розробки і прийняття стратегічно важливих рішень, що забезпечують еволюцію організаційної системи і адаптацію до мінливих умов зовнішнього середовища.

Одним з основних інструментів „вживання” організації є інвестування в персонал, тобто залучення спеціалістів зі сторони або навчання, розвиток власного персоналу. В зв'язку зі значним ступенем невизначеності людського фактору, ризик таких вкладень є значним. Однак привабливість такого підходу також велика. Практика показує, що інвестиції в розвиток, навчання персоналу дозволяють отримати прибуток в 2-3 рази більше, ніж вкладення в техніку та технологію.

Компанія, яка вкладає кошти в навчання персоналу, має надійне майбутнє. Керівництво УМС («Український мобільний зв'язок») це добре усвідомлює. За 10 років існування УМС (10 років тому був зроблений перший дзвінок з мобільного телефону в Україні, і саме з мережі УМС) ринок суттєво змінився. Змінилися не тільки технології, але й потреби і запити користувачів мобільного зв'язку та конкуренція.

Тому і компанія повинна змінюватися, що неможливо зробити без постійного підвищення кваліфікації її співробітників.

УМС приділяє багато уваги постійному покращенню професійного рівня співробітників.

Практично всі працівники компанії (99 %) з вищою освітою.

УМС приділяє багато уваги постійному покращенню професійного рівня співробітників.

Протягом 2008 року біло проведено 455 професійних тренінгів та курсів, в яких брали участь

450 співробітників, Середня оцінка, яку отримали слухачі, склала 4,5 із максимально можливих 5 балів, що свідчить про високу ефективність використання освітніх методів.

В УМС в 200 році була започаткована програма формування та підготовки кадрового резерву, Мета програми – підготувати в компанії резерв керівників, які б могли взяти на себе виконання функцій керівників які б могли взяти на себе виконання функцій керівників середньої та найвищої керівної ланки.

Що року проводиться корпоративна конференція для співробітників, де показуються схеми поведінки як з клієнтами, так і один з одним. На них мотивують людей йти вперед, розробляти нові ідеї, брати ініціативу на себе, займати активну позицію.



Таблица 2

Приоритет	Объём финансирования (53,3 млрд. эстонских крон)	Реализующее учреждение (ведущее министерство прикладной программы)
Развитие среды обитания	18,6 млрд. крон	Министерство окружающей среды
Развитие предпринимательства, информационного общества, инфраструктуры транспорта и энергетики	16,8 млрд. крон	Министерство экономики и коммуникаций
Развитие инфраструктуры образования, науки и здравоохранения	10,8 млрд. крон	Министерство образования и науки
Развитие людских ресурсов	6,9 млрд. крон	Министерство образования и науки

Реализацию данных программ координирует Министерство финансов. Именно оно отвечает перед Европейской комиссией за целевое использование выделяемых средств. Реализующими же учреждениями<sup>15</sup> на местах, ответственными за выполнение каждой из программ, являются три министерства, приведённые в таблице 2, в ведение которых входят реализующие подразделения (департаменты, инспекции, государственные фонды, государственные акционерные общества и прочие), которые занимаются распределением структурных пособий, в частности, посредством проведения конкурсов проектов.

Порядок выдачи, использования и возврата структурных субсидий<sup>16</sup> определяет Закон о структурных субсидиях на 2007-2013 годы (принят 7 декабря 2006 года, вступил в силу 1 января 2007 года)<sup>17</sup>. Порядок и условия получения структурных субсидий по отдельным приоритетам каждой из прикладных программ, определяются распоряжениями профильных министров<sup>18</sup>.

Результаты проведённого в Эстонии аудита показывают, что большинство получателей европейских субсидий используют средства согласно существующим требованиям. Из числа всех прошедших аудит расходов к разряду нецелевых было отнесено лишь около 2%. Для сравнения – по оценкам Европейской счётной палаты в 2006 году средняя доля нецелевого расходования средств структурных фондов в ЕС составила 12%.

В Эстонии самыми распространёнными ошибками являются некорректно оформленные заявки, нецелевое расходование выделяемых средств, несоблюдение требования об информировании.

На сегодняшний день довольно сложно полностью оценить влияние и объём изменений, произошедших в развитии Эстонии при поддержке Структурных фондов ЕС, но уже первые удавшиеся конкурсные этапы показывают нашу способность разрабатывать и представлять качественные проекты, а также успешно претворять их в жизнь. Вероятно, уже через несколько лет на основании анализа конкретных данных мы сможем подвести итоги произошедших изменений.

А пока лишь можно говорить о том, что региональная политика – это, безусловно, одна из сфер, которая стала для Эстонии, после её присоединения к ЕС одной из наиболее важных. Каковы плюсы?

По сравнению с предыдущим бюджетным периодом, в несколько раз вырос объём выделяемых средств, расширился перечень приоритетных направлений, подлежащих финансированию. Однако нужно помнить и то, что цель Эстонии состоит не просто в получении европейских денег, а в том, чтобы государство, экономика и жители страны как можно больше выиграли от использования таких средств. Для этого средства дотаций должны быть направлены на проекты, способные успешно служить Эстонии еще многие годы после освоения полученных средств.

<sup>15</sup> Перечень реализующих учреждений и подразделений, ответственных за выдачу структурных субсидий, устанавливается Постановлением Правительства Республики № 111 от 19 апреля 2007 года ([RT I 2007. 34. 216](#)).

<sup>16</sup> Структурная субсидия – это денежная помощь, которая выделяется из указанных в ст.1 Постановления ЕС № 1083/2006 средств Структурных фондов и Фонда сплочения, либо из дополнительных целевых средств, выделяемых Эстонским государством на их софинансирование (п. 1 ст. 2 Закона о структурных субсидиях на 2007 – 2013 годы).

<sup>17</sup> [RT I 2006. 59. 440](#).

<sup>18</sup> См., например: Распоряжение министра экономики и коммуникаций «О порядке и условиях получения структурных субсидий по приоритету «Возможности роста и обновления предпринимательства» прикладной программы развития экономической среды».

Антикризовое управление так само, как и будь яке інше, може бути малоефективним чи більш ефективним. Ефективність антикризового управління характеризується ступенем досягнення цілей пом'якшення чи локалізації позитивного використання кризи в зіставленні з витраченими на це ресурсами. Важко оцінити таку ефективність у точних розрахункових показниках, але побачити її можна при аналізі і загальної оцінки управління, його успішності чи прорахунків.

Можна виділити основні фактори, що визначають ефективність антикризового управління. Їхня розуміння і диференціація допомагають його аналізувати й успішно здійснювати [2].

1.Професіоналізм антикризового управління і спеціальна підготовка.  
2.Мистецтво управління, дане природою і придбане в процесі спеціальної підготовки, варто виділити особливо в переліку факторів ефективності антикризового управління.

3.Методологія розробки ризикових рішень.

4.Науковий аналіз обстановки, прогнозування тенденцій.

5.Важливим фактором ефективності антикризового управління є також корпоративність, що в організації чи фірмі може виявлятися в різному ступені.

6.Лідерство.

7.Особливу роль в ефективності антикризового управління відіграють оперативність і гнучкість управління.

8.Стратегія і якість антикризових програм.

9.Окремим пунктом варто виділити людський фактор.

Можливість антикризового управління визначається, у першу чергу, людським фактором. Основною метою антикризового управління є забезпечення гарних результатів за планових чи випадкових за допомогою здорової організації, що досягається шляхом використання оточення на основі добре поставленого управління людьми і комунікаціями.

Реалізація поставленої мети полягає в перебуванні належного балансу між вимогами, висунутими ситуацією, і особистими якостями керівника з урахуванням зрілості (компетентності, досвіду) і готовності колективу до співробітництва.

Гнучке антикризове управління персоналом допускає не тільки формальну організацію роботи з персоналом (планування, добір, підбір, розміщення і т.п.), але й сукупність факторів соціально-психологічного, морального характеру – демократичний стиль управління, турботливе відношення до не достатків людини, врахування її індивідуальних особливостей.

Значні зміни, наявність кризової ситуації в соціальній, економічній, політичній,духовній сферах сучасності одночасно як розширюють можливості, так і створюють серйозні обмеження для кожної людини, стабільності її існування і росту. Гнучке управління персоналом у таких умовах покликане врахувати цілий спектр питань адаптації співробітника до зовнішніх і внутрішніх умов функціонування і розвитку організації. Головне усередині організації – працівники, а за її межами – споживачі продукції. Важливо повернути свідомість персоналу до споживача, а не на догоду начальнику; до прибутку, а не до марнотратства; до новаторства, а не до зашкарублого механічного виконавця; перейти до соціальних норм, що базуються на міцному економічному фундаменті, не забуваючи про духовність і моральність [2].

Концепція гнучкого управління персоналом спонукає керівників організації зосереджуватися на стратегічних, перспективних напрямках роботи з людьми. Це особливо важливо в період масової перекваліфікації співробітників організації в зв'язку з переходом на нові технології. Не менш важливим є процес омолодження кадрів шляхом залучення молодих фахівців і стимулювання дострокового виходу на пенсію осіб, що не «вписуються» у систему нових вимог, і не здатні освоїти сучасні методи роботи.

Важливим стратегічним напрямком системи гнучкого управління персоналом є ефективне застосування кадрового маркетингу. Це забезпечується рядом способів:

- пошуком перспективних студентів уже з молодших курсів вузів і коледжів, яким надається можливість роботи в організації період канікул, виплати стипендій за рахунок її ресурсів, допомога в проходженні виробничої практики, у підготовці і захисті дипломних робіт;

- співробітництво з державною службою зайнятості;

- використання приватних фірм у підборі і підготовці менеджерів й іншого персоналу;

- взаємодією з організаціями, що здійснюють лізинг персоналу, тобто працівників, що тимчасово відряджаються, «напрокат»;

- організацією прогностичних досліджень із проблем підготовки і перепідготовки кваліфікованих працівників організації.

### Список источников

1. Янч Э. Самоорганизующаяся Вселенная. Введение и обзор: рождение парадигмы из метафлуктуации // Общественные науки и современность. – 1999.- №1.-С. 17-25.
2. Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам: Пер. с англ. / Предисл. Ю.Л. Климонтовича. Изд. 2-е, доп. – М.: КомКнига, 2005, 248 с.

Лисенко Т.І. к.т.н., доцент,  
Аніщенко Л.О.

Національна металургійна академія України

### **КВАЛІФІКОВАНИЙ ТА ДОСВІДЧЕНИЙ ПЕРСОНАЛ – ОДИН ІЗ ГОЛОВНИХ ФАКТОРІВ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРИЗОВОГО ПІДПРИЄМСТВА КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ И ОПЫТНЫЙ ПЕРСОНАЛ – ОДНИ ИЗ ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Стабильное развитие и кризисы выступают постоянными антагонизмами в развитии любой системы. Эффективность всей системы управления чаще всего определяется и обеспечивается активной, творческой деятельностью специалистов. Компания, вкладывающая средства в обучение персонала, имеет надёжное будущее.

Рассмотрены проблемы и важность для больших компаний инвестирования в бизнес-образование в кризисной ситуации.

Для запобігання кризи велике значення має своєчасне виявлення майбутньої кризової ситуації.

Господарському керівнику, менеджеру необхідно вміти передбачити причини і джерела виникнення проблемних ситуацій і мати про запас заздалегідь спроектований механізм їхнього розв'язання для того, щоб наявними ресурсами і можливостями можна було, якщо і не досягати поставленої мети, то хоча б не мати збитків.

Для всіх організацій, управління людьми має першорядне значення. Без професійно підготовлених і раціонально розставлених фахівців жодна організація не зможе вижити і досягти своїх цілей. Це положення є основним у концепції стійкого розвитку підприємства й антикризового управління.

Ефективність всієї системи управління найчастіше визначається і забезпечується активною, творчою, діяльністю фахівців. Керівник (менеджер) що спирається на професійні знання фахівців, їхній досвід, як правило домагається успіху в досягненні поставлених цілей з меншими витратами матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

Розвиток персоналу належить до одних з основних показників прогресивності суспільства, є вирішальним важелем науково-технічного процесу. Планування та організація розвитку персоналу стають важливими функціями управління персоналом. Наслідування Україною цього прикладу є обов'язковою умовою забезпечення сталого економічного зростання [1].

Управління розвитком персоналу сприяє ефективному використанню трудового потенціалу особистості, підвищенню її соціальної та професійної мобільності, виступає засобом профілактики масового безробіття, відіграє значну роль у підготовці працівників для здійснення структурної і технологічної перебудови галузей економіки. Це позитивно впливає на збільшення обсягів та оновлення номенклатури випуску продукції чи надання послуг, забезпечує покращання результатів фінансової діяльності.

Інвестиції в бізнес-освіту надзвичайно важливі для компанії, яка хоче адаптуватися на ринку, що швидко змінюється.

Світовою практикою доведено, що інвестиції в людський капітал – найефективніші. Саме цим зумовлюється нова якість економічного зростання, яка утвердилась за останні десятиріччя в розвинених країнах. У Західній Європі цей компонент забезпечує близько 75% приросту національного багатства [4].

Антикризове управління – це управління, у якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз його симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання його факторів для наступного розвитку.

Maria Fic, dr hab. profesor  
Uniwersytet Zielonogórski  
Zielona Góra (Polska)  
Марія Фіц д.э.н., профессор  
Польша

### **ŚWIATOWY KRYZYS GOSPODARCZY (2007-2008) I JEGO WPŁYW NA GOSPODARKE EUROPEJSKA**

### **МИРОВОЙ (ГЛОБАЛЬНЫЙ) ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС (2007-2008) И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЕВРОПЕЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ**

Рассматриваются понятие и сущность кризиса в экономике, причины кризиса периода 2007-2008, его влияние на реальный сектор экономики евро зоны и экономику Польши. Тесные связи между экономиками разных стран приводят к распространению кризисов и возникновению негативных последствий для международных рынков. За период 1970 – 2007гг. мировое сообщество преодолело 395 финансовых кризисов, в том числе – 124 банковских, 208 валютных и 63 кризиса задолженности. В 80-тых годах XX века Международный Валютный Фонд зафиксировал 152 кризиса, а в 90-тых годах -174. В период 1970 – 2007 – 139 стран мира находились на грани кризиса, некоторые в несколько раз.

Основными причинами кризиса в 2007-2008 являются: экспансивная денежно-кредитная политика крупных банков, психологические аспекты (кризис доверия), способствующие образованию спекулятивного пузыря, неэффективность финансовых рынков и другие. Среди факторов можно отметить такие, как вмешательство государства (снижение налогов, поддержка передачи ипотек), пирамидальная организация банковских и финансовых учреждений при их низкой капитализации, положительное сальдо в балансе китайской экономики.

Международный Валютный Фонд оценил в августе 2009 убыток в 11,9 миллиарда долларов. Расходы по стабилизации финансовой ситуации в период 2008-2009 годов колебались от 12,7% ВВП в Соединенных Штатах, 9,1% ВВП в Великобритании, 4,4% ВВП в Канаде, 3,1% в Германии и 1,8% ВВП во Франции.

Экономики еврозоны в результате кризиса были повреждены использованием трех типов каналов воздействия: канала на рынке недвижимости (Испания, Ирландия, Франция), канала внешней торговли, (Германия), канала финансовых рынков и внешней торговли (страны Центральной и Восточной Европы).

Замедление экономической активности в Польше сопровождалось сокращением занятости и увеличением безработицы. Процессы, происходящие в последнее время в польской экономике, сопровождаются большой волатильностью обменного курса.

Kryzys lat 2007-2009 jest silniejszy i rozleglejszy pod względem geograficznym niż jakiegokolwiek wcześniejsze załamanie koniunktury. Jest to pierwsze załamanie, które dotknęło jednocześnie gospodarki Stanów Zjednoczonych i państw europejskich. Światowy kryzys gospodarczy został zapoczątkowany pęknięciem bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych w 2007 r.

W najprostszym ujęciu kryzys jest rozumiany jako skrajny przypadek niestabilności<sup>19</sup>, spadkowa faza cyklu koniunkturalnego, lub recesja w gospodarce<sup>20</sup>. Jeżeli kryzys dotyczy większości krajów na świecie w związku z handlem między tymi krajami oraz innymi powiązaniem międzynarodowymi mówimy o kryzysie światowym.

Najbardziej zbadanym i najczęściej analizowanym w literaturze kryzysem jest kryzys finansowy, który obejmuje kryzys bankowy, kryzys walutowy i kryzys zadłużenia. Kryzys bankowy to najdotkliwsza i najsilniej odczuwana konsekwencja utraty stabilności finansowej w postaci niezdolności rynków finansowych do efektywnego funkcjonowania. Część sektora bankowego traci bezpieczeństwo. Zwiększa się liczba upadłości, rosną należności zagrożone, w sektorze bankowym powstają straty. Kryzysom bankowym często towarzyszy efekt zarażenia, który prowadzi do przeniesienia problemów sektora bankowego na inne instytucje finansowe i pozafinansowe oraz rozszerzania się zasięgu terytorialnego

<sup>19</sup> A.G. Haldane, G. Hoggarth, V. Saporta, *Assessing Financial System Stability, Efficiency and Structure at the Bank of England*, "BIS Papers", 2001, Nr 1, s. 138, za: A. Ostalecka, *Kryzysy bankowe i metody ich przewyżczania*, Difin, Warszawa 2009, s. 45.

<sup>20</sup> N. G. Mankiw, M. P. Taylor, *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2009, s. 301.



kryzysu z jednych krajów do innych. Kryzys walutowy ma miejsce wtedy, gdy występuje spekulacyjny atak na kurs waluty, powodujący dewaluację lub ostrą deprecjację tej waluty, lub konieczność obrony kursu tej waluty poprzez uruchomienie rezerw walutowych. Kryzys zadłużenia to sytuacja, w której pożyczkobiorca nie spłaca długu lub pożyczkodawca uważa taką sytuację za prawdopodobną i odmawia udzielenia nowych kredytów.

W latach 50. i 60. XX wieku nie odnotowano dużych kryzysów finansowych. Kryzysy finansowe zaczęły się pojawiać i nasilać w latach siedemdziesiątych, osiemdziesiątych a także dziewięćdziesiątych<sup>21</sup>. Lata dziewięćdziesiąte XX wieku to okres gwałtownych zmian, które w istotny sposób wpłynęły na warunki funkcjonowania rynków. U podłoża tych zmian leżą: globalizacja, liberalizacja finansowa, deregulacja rynków finansowych, dezintermediacja<sup>22</sup>, szybki rozwój nowych produktów bankowych, konsolidacja i ekspansja gospodarcza. Zmiany te przyniosły wiele korzyści, ale wywołały także szereg zagrożeń. Zagrożenia to: pojawiające się w różnych miejscach świata kryzysy finansowe, co w sytuacji silnych powiązań między gospodarkami prowadziło do rozprzestrzeniania się tych kryzysów na inne kraje i występowania negatywnych następstw dla międzynarodowych rynków. W latach 1970 – 2007 wystąpiło na świecie 395 kryzysów finansowych, w tym – 124 bankowe, 208 walutowych i 63 kryzysy zadłużenia – tabela 2. Kryzysy stawały się coraz częstsze i głębsze. W latach 80-tych XX wieku Międzynarodowy Fundusz Walutowy zidentyfikował 152 kryzysy, a w latach 90-tych – 174 kryzysy.

Tabela 1. Kryzysy w gospodarce światowej w latach 1970 – 2007

Lp	Wyszczególnienie	Systemowy kryzys bankowy	Kryzys walutowy	Kryzys zadłużenia
		Według roku rozpoczęcia kryzysu		
1.	Lata 1970 -1979	4	25	7
2.	Lata 1980 - 1989	39	72	41
3.	Lata 1990 - 1999	74	93	7
4.	Lata 2000 - 2007	7	18	8
	Razem	124	208	63
	Ogółem		395	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Laeven and Valencia, *Systemic Banking Crises: A New Database*, IMF Working Paper, 2008, <http://www.luclaeven.com/Data.htm>.

W latach 1970-2007 - 139 krajów na świecie stanęło w obliczu kryzysów<sup>23</sup>, niektóre kilkakrotnie. Koszty kryzysów stają się coraz wyższe. Na podstawie analizy kosztów 93 systemowych kryzysów bankowych, P. Honohan stwierdza, że mediana kosztów kryzysu bankowego (koszty liczone jako % PKB) wyniosła 15,5% PKB<sup>24</sup>. Wyniki badań 56 kryzysów bankowych przeprowadzonych przez G. Caprio i P. Honohana, opublikowane w 2005 roku wskazują, że mediana kosztów kryzysu wynosiła 10,0% PKB, a średni koszt kryzysu kształtował się na poziomie 14,3% PKB<sup>25</sup>.

Od początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku obserwowano interakcje pomiędzy czynnikami finansowymi i globalną nierównowagą:

1. Już od wczesnych lat 90-tych znacząco wzrosła nierównowaga oszczędności-inwestycje. Jest to rezultatem zastosowania w jednych krajach strategii wzrostu zorientowanych na eksport a niewystarczających oszczędności w drugich.

2. W wielu krajach znacząco wzrosły nierówności dochodowe w okresie od początku lat 90-tych. Stagnacja płac i dochodów występująca u większości pracowników sprzyjała wzrostowi popytu na kredyty w celu podtrzymania poziomu konsumpcji. Wzrost udziału zadłużonych gospodarstw domowych obserwowany jest we wszystkich krajach, w których wzrosły nierówności dochodowe. Zadłużenie przeciętnej amerykańskiej rodziny zwiększyło się z 67% dochodów do dyspozycji na początku lat 80-tych ubiegłego wieku do 132% w 2007 roku<sup>26</sup>.

<sup>21</sup> H. James, *Der Ruckfall. Die neue Weltwirtschaftskrise*, Piper Munchen, Zurich 2005.

<sup>22</sup> Dezintermediacja to ograniczanie roli banków w procesie pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorstwa.

<sup>23</sup> Obliczenia własne na podstawie: Laeven and Valencia, *Systemic Banking Crises: A New Database*, IMF Working Paper, 2008.

<sup>24</sup> P. Honohan, *Risk Management and the Cost of the Banking Crisis*, "National Institute Economic Review", Journal of the National Institute of Economic and Social Research, No 2006, October 2008, s. 18.

<sup>25</sup> G. Caprio, P. Honohan, *Starting over safely: rebuilding banking systems*, Washington 2005, za: P. Honohan, *Risk Management and the Cost of the Banking Crisis*, "National Institute Economic Review", Journal of the National Institute of Economic and Social Research, No 2006, October 2008, s. 18.

<sup>26</sup> T. Józwiak, *Daleka droga do szybkiego wzrostu*, „Forbes” nr 9, 2009.

ведения занятий на территории предприятия. Через 5 лет в результате реализации данной программы предприятие было укомплектовано как высококвалифицированными рабочими, так и техническими специалистами, мотивированными для работы на предприятии не только условием договора, но и высоким уровнем заработной платы.

Неустойчивость региональной системы трудовых ресурсов определяется многими демографическими, экономическими, социальными и политическими факторами, в том числе, процессами межрегиональной миграции населения, динамикой отчислений в госбюджет или бюджетных субсидий, степенью влияния профсоюзов, политическими приоритетами и т.п.

В сложной самоорганизующейся системе изменение ее макросостояния может быть весьма чувствительным к изменению начальных условий. Даже незначительные микроизменения внешних или внутренних факторов могут кардинально изменить макропараметры системы. В отношении системы трудовых ресурсов показателен пример, когда в результате системного социально-экономического кризиса 90-х годов резко упали объемы производства, но предприятия в расчете на будущие позитивные сдвиги и ввиду традиционно негативного отношения к безработице, не увольняли работников, а отправляли их в неоплачиваемые административные отпуска на неопределенный срок. Работники числились на предприятии и занимались, как правило, мелкой розничной торговлей. Принятие законодательных мер, обязывающих предприятия вносить социальные платежи, исходя из формальной численности работников, привело к массовым увольнениям, скачкообразному росту официальной безработицы, выявлению реального состояния рынка труда и институциональному оформлению и расширению самозанятости в системе трудовых ресурсов.

Для сложных самоорганизующихся систем характерны диссипативные структуры. Элементы в состоянии равновесия могут действовать независимо друг от друга, а под влиянием энергетических взаимодействий с окружающей средой переходят в неравновесное состояние и начинают действовать согласовано, в результате чего между ними возникают общие взаимные корреляционные связи и появляется диссипативная структура. Она чувствительна к внешним воздействиям, а изменения во внешней среде становятся фактором генерации и отбора разных структурных конфигураций. В области трудовых отношений определенной иллюстрацией этому может служить такой пример. После Второй мировой войны западно-европейские страны открыли свои границы для трудовой миграции, закрытые со времен Великой депрессии. На какое-то время это сбалансировало национальные рынки труда, однако в результате миграционных процессов возникло в социально-энергетическом плане неравновесное состояние, вызванное дискриминацией в оплате труда иностранных рабочих. Ранее изолированные национальные профсоюзы начали действовать согласованно, в результате чего между ними возникли устойчивые связи и в Западной Европе фактически сложилась новая структура трудовых отношений, в которой работники стран Европейского Союза получали равную оплату за равный труд, независимо от того, в какой из этих стран он использовался. Въезд мигрантов из стран, не являющихся членами Европейского Союза, повысил конкуренцию на европейском рынке труда и усугубил проблемы занятости коренного населения ЕС. Эти обстоятельства создали новую неравновесную ситуацию, требующую генерации и отбора новых структурных конфигураций в европейской системе трудовых ресурсов. С аналогичной ситуацией сталкиваются и региональные рынки труда внутри стран, когда речь идет об использовании труда мигрантов.

Связи управления могут быть связями функционирования или связями развития. Это системобразующие связи. Они строятся на основе определенной программы и представляют собой способ ее реализации. Способность к самодействию системы обеспечивается, в частности, механизмами положительной и отрицательной обратной связи управления. Обратная связь проявляется в воздействии результатов функционирования системы на характер этого функционирования. Если влияние обратной связи усиливает результаты функционирования, то такая обратная связь называется положительной, если ослабляет – отрицательной. Таким образом, отрицательная обратная связь стабилизирует функционирование системы, делает ее работу устойчивой. Ее можно рассматривать в качестве связи функционирования. Положительная обратная связь обычно приводит к неустойчивой работе системы, создавая тем самым предпосылки к кардинальным в ней изменениям. Положительная обратная связь выступает в системе как связь развития.

Эти обстоятельства необходимо учитывать как при формировании системы показателей комплексной многокритериальной оценки трудовых ресурсов регионов, так и при разработке мер государственной политики, направленных на стабилизацию рынка труда и развитие трудовых ресурсов региона.

В точках перехода от одного состояния к другому развивающаяся система обычно располагает относительно большим числом «степеней свободы» в выборе возможностей изменения форм ее организации, путей и направлений развития. Развивающаяся система как бы сама творит свою историю в процессе самоорганизации.

Связи развития в региональной системе трудовых ресурсов – это, прежде всего, связи между подсистемами формирования и задействования трудового потенциала региона. Сдвиги в подсистеме формирования трудового потенциала под влиянием внешних или внутренних факторов оказывают влияние на структуру и характер его использования в рамках сохранения базовых подсистем и их свойств (например, существенное повышение или снижение квалификационного уровня работников при сохранении системы наемного труда). Механизм обеспечения стабильности региональной системы трудовых ресурсов преимущественно связан с функционированием регионального рынка труда в условиях его равновесия. Механизмы развития связаны с подсистемами формирования трудового потенциала, минимизации трудовых резервов, деятельностью государственных и региональных органов управления и их структур, в том числе, государственной службы занятости.

Связи и механизм развития в последние десятилетия активно изучаются в синергетике – учении о взаимодействиях и самоорганизации сверхсложных систем [2]. Используя и конкретизируя диалектический метод, синергетика разработала собственный категориальный аппарат, облегчающий и уточняющий применение диалектики в системном анализе.

В самом общем плане развитие системы трудовых ресурсов и, в частности, ее региональной формы, базируется на взаимодействии (единстве и борьбе) двух ее качественно противоположных сторон: потенциально неограниченных креативных (созидательных) возможностях человека и исторически ограниченных условиях и возможностях их реализации.

«Наноуровень» развития трудовых ресурсов относится к отдельному индивиду, «микроуровень» их развития – к предприятию, организации, фирме, формирующей и/или реализующей трудовой потенциал; «мезоуровень» соответствует трудовым ресурсам отрасли или региона (области, района); «макроуровень» охватывает трудовые ресурсы национальной экономики в целом; «мегауровень» соответствует глобальным трудовым ресурсам.

Синергетику, в каком-то смысле, можно определить как прикладную диалектику. В отношении социальных систем ее можно рассматривать как прикладную социальную диалектику. Развитие как «вечное становление» предполагает возникновение и разрешение противоречий. Противоречие получило отражение в синергетической категории «сильно неравновесного состояния». Процесс его возникновения можно разделить на несколько стадий. На первоначальной стадии, существуя еще в возможности, противоречие выступает как торжество, содержащее несущественное различие. На следующей стадии обнаруживается существенное различие в тождестве: при общей основе в объекте возникают существенные свойства, тенденции, не соответствующие друг другу. В дальнейшем существенные различия превращаются в противоположности (наибольшее различие, полярность, антагонизм), которые взаимоотрицая друг друга, перерастают в противоречие (сильно неравновесное состояние). Информационно-энергетический контекст синергетики позволяет рассматривать с ее позиций и социальные системы, с присущими им социальной энергией и социальной информацией.

В процессе развития социально-экономических систем, в том числе, региональных систем трудовых ресурсов происходит отбор и закрепление тех социальных институтов (акторов), которые способствуют реализации креативно-трудового потенциала возрастающего большинства людей. Одновременно упраздняются те институты, которые его ограничивают или препятствуют его реализации. Такова общая направленность развития систем трудовых ресурсов.

В точках перехода системы трудовых ресурсов из одного состояния в другое наблюдается становление таких форм ее организации, которые полностью отсутствовали в ее предыдущих состояниях. Так, промышленный склад начала 90-х годов в Украине привел к росту безработицы промышленных рабочих, обесценению их труда на рынке труда и как следствие – исчезновение преемственности в приобретении соответствующих профессий следующим поколением работников. Экономический рост начала 2000-х годов обнаружил дефицит на рынке труда не только услуг рабочих профессий, но и технических специалистов. Ряд предприятий, которые в начале 90-х годов отправляли работников в неоплачиваемые административные отпуска, пошли на беспрецедентный для системы шаг: оплату для отобранных выпускников школ их ученичества на предприятии по приобретению рабочих профессий с одновременной оплатой их обучения в вузе по безотрывной от производства форме во вторую смену с приглашением преподавателей вузов для про-

3. Невыступающая регуляция функционирования системы финансового и финансовых аспектов функционирования иных субъектов. Наиболее важные из них – это структура доходов, ошибки в техниках измерения и оценки риска и в управлении им, неадекватная структура надзора владельца, а также недостатки системы регуляторной (вместе с политикой надзорной). Также банки и домашнее хозяйство концентрировались на краткосрочном уровне возврата. Когда рынок недвижимости достиг точки возврата и стоимость активов резко упала, банки начали выполнять функции финансового и практические заблокировали акцию кредитную, вызывая дефицит ликвидности.

В отчете Международной Организации Труда *The Financial and Economic Crisis: a Decent Work Response* утверждается, что кризис является результатом комбинации неадекватных регуляций финансовых, чрезмерного риска посредников финансовых и чрезмерного вознаграждения менеджеров финансовых и торговцев. Взаимодействие между этими факторами и глобальным дефицитом финансирования экономики являются основными причинами кризиса<sup>27</sup>.

Наиболее приемлемым является то, что основными причинами кризиса являются:

1. Экспансивная денежная политика крупнейших банков эмитентных (особенно в США в 2001-2004), которая служила как глобальная база монетарная для спекулятивного пузыря на рынке недвижимости и акций,

2. Элементы психологические (кризис доверия), способствующие возникновению пузыря спекулятивного – охватывающий, систематическое завышение риска и убеждение, что каждый человек является более хитрым, чем рынок,

3. Неэффективность рынков финансовых – прежде всего дефицит информации и низкая стоимость обязательных требований,

4. Остаточные факторы – например, интервенция государства (ограничение налогов, поддержка предоставления ипотеки), система банков и организаций финансовых организованы в пирамидальную, избыточную балансовую в экономике китайской, систематическое недооценивание риска капитального в моделях прогнозных, низкие ставки капиталов собственных банков. Например, регуляции банковские не охватывали банков инвестиционных, что было одной из причин того, что из пяти крупных самостоятельных банков инвестиционных существующих в Штатах Объединенных в 2007 г. ни один не существует сегодня в такой форме (один обанкротился, два были поглощены, а два были вынуждены изменить статус юридического лица – и перейти к регулируемой сектору банковскому)<sup>28</sup>. Значение роли этих институтов в глобальной финансовой системе, негативные последствия этих злоупотреблений были повсеместно ощущаемы.

Взаимные взаимодействия между отдельными факторами были также одной из причин возникновения и масштаба кризисных явлений. В краткий период рынки финансовые имеют тенденцию к негативному влиянию на рынок труда и развитие предпринимательства.

Международный Фонд Валютный оценивал в августе 2009 года убытки от кризиса на сумму 11,9 млрд USD. В результате кризиса, в 2008-2009 годах обанкротилось более 100 банков: в 2008 году – 25 банков<sup>29</sup>, в 2009 году (до 4 сентября 2009) – 89 банков<sup>30</sup>. Для сравнения в 2007 году обанкротились три банка.

В период 2007-2008 сумма кредитов утраченных, то есть невозможных для возврата через крупнейшие банки мировые и другие учреждения финансовые достигла в марте 2008 года более 1 трлн USD (1059,3 млрд USD)<sup>31</sup>. Убытки касались главным образом банков и учреждений финансовых США и Европы. Сравнение убытков с суммой PKB США и Европы (около 30 трлн USD) дает значение потерь около 3% PKB.

Негативным явлением сопровождался спад спроса внутреннего, ослабление торговли внутреннего и зарубежного, спад инвестиций. Экспорт стал главным каналом переноса кризиса на другие континенты и страны. Принимая во внимание, что кризис распространился в следующий способ – рис. 2.

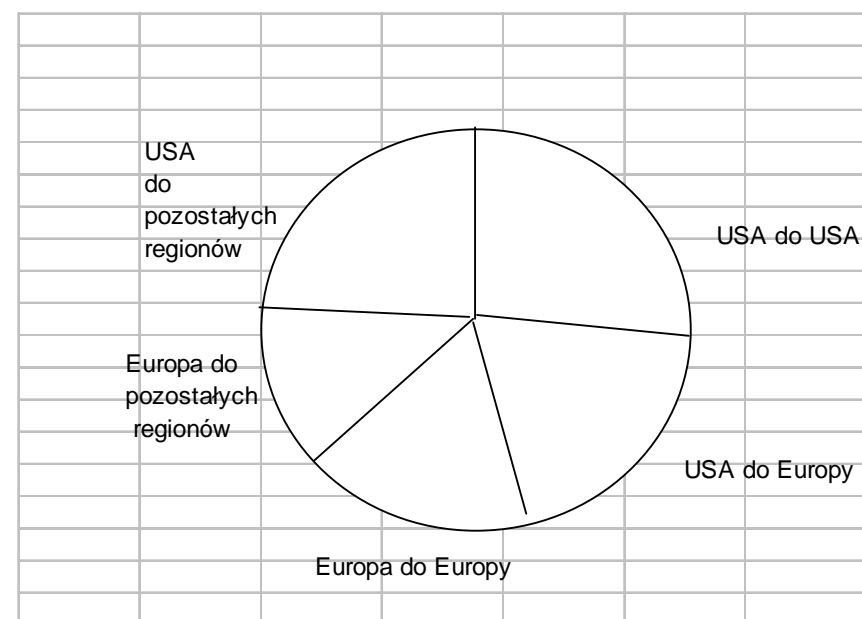
<sup>27</sup> *The Financial and Economic Crisis: a Decent Work Response*, International Labour Organization (International Institute for Labour Studies), Geneva 2009, s. 4.

<sup>28</sup> *Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, wrzesień 2009, s. 8.

<sup>29</sup> Failed Bank List". Federal Deposit Insurance Corporation. United States Government. Archived from the original on 2009-09-05. <http://www.webcitation.org/5jZje9Jic>. Retrieved 2008-09-25.

<sup>30</sup> "Failed FDIC Bank Reports: 2009 - Present". Money Economics. Archived from the original on 2009-09-05. <http://www.webcitation.org/5jZje9Jic>. Retrieved 2009-08-17.

<sup>31</sup> P. Honohan, *Risk Management and the Cost of the Banking Crisis*, "National Institute Economic Review", Journal of the National Institute of Economic and Social Research, No 2006, October 2008, s. 17.



Rys. 2. Rozprzestrzenianie się kryzysu

Źródło: P. Honohan, *Risk Management and the Cost of the Banking Crisis*, "National Institute Economic Review", Journal of the National Institute of Economic and Social Research, No 2006, October 2008, s. 17.

Jak widać na rysunku 2 kryzys przede wszystkim dotknął gospodarki krajów wysokorozwiniętych Europy i USA. Rozprzestrzenianie się kryzysu miało charakter intra- i interregionalny.

Stabilny wzrost światowej gospodarki będzie możliwy dopiero po wyrównaniu głębokiego stanu nierównowagi. Koszty stabilizacji sytuacji finansowej w okresie 2008-2009 wahają się od 12,7% PKB w Stanach Zjednoczonych, 9,1% PKB w Wielkiej Brytanii, 4,4% PKB w Kanadzie, 3,1% w Niemczech i 1,8% PKB we Francji – tabela 3.

Tabela 3. Koszty stabilizacji sytuacji finansowej i ekonomicznej (% PKB) (stan na połowę lutego 2009)

Lp	Wyszczególnienie	Koszty stabilizacji finansowej w okresie 2008-2009 (% PKB)
1	Kanada	4,4
2	Francja	1,8
3	Niemcy	3,1
4	Włochy	0,9
5	Japonia	1,7
6	Wielka Brytania	9,1
7	Stany Zjednoczone	12,7

Źródło: *Global Financial Stability Report. Responding to the Financial Crisis and Measuring Systemic Risks*, International Monetary Fund Washington DC, April 2009, s. 48.

Sfera realna gospodarki strefy euro została dotknięta przez kryzys z półrocznym opóźnieniem w stosunku do Stanów Zjednoczonych. Przyczyną tego opóźnienia jest różnica pomiędzy cyklami gospodarczymi strefy euro i USA. Załamanie wzrostu gospodarczego w II połowie 2008 r. w strefie euro było, przede wszystkim, wynikiem obniżającego się popytu inwestycyjnego i eksportu netto, co doprowadziło do szybkiego wzrostu bezrobocia.

Gospodarki strefy euro zostały dotknięte kryzysem poprzez trzy rodzaje kanałów oddziaływania:

- kanał rynku nieruchomości (Hiszpania, Irlandia, Francja),
- kanał handlu zagranicznego (Niemcy),
- kanał rynków finansowych i handlu zagranicznego (kraje Europy Środkowo-Wschodniej).

W latach 2006-2007 w krajach Europy Środkowo-Wschodniej wystąpiła wysoka dynamika akcji kredytowej, która była głównym czynnikiem napędzającym wysokie tempo wzrostu gospodarczego. Problemy z płynnością międzynarodowych instytucji finansowych doprowadziły do zmniejszenia napływu kapitału i ograniczenia akcji kredytowej, zwłaszcza kredytów denominowanych w walutach obcych. Udział kredytów w walutach obcych jako procent całości kredytów dla sektora prywatnego

nieodwołaniem przedsiębiorcami środków w zabezpieczenie ochrony труда i techniki bezpieczeństwa, ukrycia informacji o rzeczywistych wskaźnikach bezpieczeństwa na pracowniach, jak, na przykład, niestety, niekiedy zdarza się na przedsiębiorstwach węglowej przemysłowości. Związki pracodawców i pracowników tutaj nieuniknionym przyjmują konfliktowy charakter, a dla rozwiązania konfliktu, jak reguła, koniecznym jest interwencja trzeciej strony w postaci odpowiednich organów państwa.

Genetyczne powiązania przejawiają się w odtworzeniu na tym etapie odrębnych cech systemu, które miały miejsce na poprzednich etapach jego rozwoju. Na przykład, pojawiający się obecnie coraz szerzej na rynku pracy instytucja outsourcingu genetycznie powiązana z podwykonawstwem, które ma miejsce w systemie zasobów ludzkich jeszcze w dobie reformy.

Związki transformacji realizują się dwiema drogami. Po pierwsze, poprzez określenie przedmiotu, który zabezpiecza lub intensyfikuje tę transformację. Tak, samo powstanie podsystemu rynku pracy w Ukrainie wraz z regionalnym rynkiem pracy było zabezpieczone i intensyfikowane państwem w ramach transformacji państwowo-centralizowanej ekonomiki w rynkową. Po drugie, powiązania transformacji mogą być zrealizowane poprzez bezpośrednie oddziaływanie obiektów, w trakcie którego obiekty przechodzą z jednego stanu w drugi. Tak, w trakcie rozwoju rynkowej ekonomiki w Ukrainie praktycznie zniknęła liczba zasobów ludzkich w kooperatywach, szeroko rozpowszechniona w latach 90-tych ubiegłego wieku. Konkurencyjne, często konfliktowne oddziaływanie kooperatyw doprowadziło do tego, że część z nich przekształciła swoją działalność, część została przekształcona w przedsiębiorstwa, które znalazły odzwierciedlenie i w zmianach struktury zatrudnienia zasobów ludzkich w regionach.

Związki strukturalne powiązania obiektu mają charakter trwały, zabezpieczają jego integralność i tożsamość samemu sobie, t.j. zachowanie podstawowych cech przy różnych zewnętrznych i wewnętrznych zmianach. Wpływy zewnętrznych demograficznych, ekonomicznych, społecznych i politycznych czynników nie prowadzą do radykalnych zmian tych powiązań. Wewnętrzne zmiany w systemie (na przykład, zmiana popytu lub podaży pracy określonej specjalności) także nie naruszają integralności systemu i jego tożsamości samej siebie. Podstawowe cechy systemu są zachowane.

Związki funkcjonowania zabezpieczają trwałość, stabilność działalności i pracy regionalnego systemu zasobów ludzkich w względnie zmiennych warunkach. Przy tym zachowuje się ruch w stanach jednego i tego samego poziomu. Oczywiście, chodzi o względną zmienność w granicach pewnej miary. Tak na przykład, zmniejszenie liczby zdolnej do pracy ludności w regionie w określonych granicach nie ma wpływu na realizację elementów systemu zasobów ludzkich swoich funkcji: pracodawcy będą zatrudniać pracowników, służby zatrudnienia będą szukać odpowiedniej pracy dla bezrobotnych i t.p. Już w kontekście powiązań funkcjonowania systemu należy rozważać nie tylko jako całość powiązanych elementów, które tworzą określoną integralność, ale jako zestaw interaktywnych procesów, które przebiegają w czasie w formie trwałych struktur [1, s. 147]. Różnicą powiązań funkcjonowania, co najmniej, jest dwóch rodzajów. Po pierwsze, powiązania, przy których następujące w czasie powiązanie jest funkcją od poprzedniego. Na przykład, powiązanie wykorzystania zasobów ludzkich określonej specjalności występuje jako funkcja od poprzedniego powiązania opłaty ich pracy w zgodzie z umową o pracę. Po drugie, istnieją powiązania, przy których obiekty powiązane są jednością realizowanej funkcji. Na przykład, podmioty regionalnego rynku pracy – pracodawcy i pracownicy – powiązane są jednością funkcji połączenia czynników w trakcie produkcji. W przypadku funkcjonowania każdego powiązania obiektu przy zmianie jego powiązań nie wychodzi poza granice jego historii, t.j. zbioru już zrealizowanych wcześniej powiązań. Tak, przy stabilnej koniunkturze towarowego rynku odpowiedni rynek pracy w czasie zachowuje objętość i strukturę zaangażowanych zasobów ludzkich, a także poziom ceny pracy (wynagrodzenia).

Związki funkcjonowania w regionalnym systemie zasobów ludzkich – to przede wszystkim powiązania w ramach rynku pracy przy jego równowadze.

Związki rozwoju zabezpieczają zmianę organizacji regionalnego systemu zasobów ludzkich i zabezpieczają wyjście z jednego poziomu funkcjonowania, nie osiągniętego wcześniej. Oni zabezpieczają zmiany w systemie przy jednoczesnym zachowaniu ważnych dla niego cech, które pozwalają rozważać je jako tożsamość samej siebie. Mechanizm zabezpieczenia trwałości i mechanizm rozwoju działają w znacznej mierze niezależnie i powiązane, jak reguła, z różnymi elementami systemu.



внимание. Исходя из того, что элемент – это минимальная единица, способная к относительно самостоятельному осуществлению определенной функции, в качестве элемента системы трудовых ресурсов региона будем рассматривать индивида, проживающего в данный период (постоянно или временно) в данном регионе, области, районе, как носителя способности к труду, трудового потенциала, креативного потенциала в широком смысле слова.

Под креативным потенциалом человека будем понимать совокупность его творческих возможностей, средств, сущностных сил, которые могут быть использованы для конструктивного освоения им окружающего природного и социального мира и найти свое выражение как в совершенствовании миропонимания, так и в деятельности по гармонизации отношений человека и природы, а также людей в обществе. Реализация креативного потенциала человека проявляется в создании им объектов материальной и духовной культуры.

Очевидно, что поэлементную структуру трудовых ресурсов региона можно формировать, основываясь на различных качественных характеристиках трудового потенциала (демографических, социально-экономических, профессиональных, медицинских, образовательных и др.):

- возраст (трудоспособный, нетрудоспособный; подростки, молодежь, средний возраст, старший возраст, пенсионный возраст и т.п.);
- пол (мужчины, женщины);
- семейное положение (в браке или нет, по числу иждивенцев и др.);
- состояние здоровья (полная трудоспособность, частичная трудоспособность; работа в опасных и вредных условиях; профессиональные заболевания и др.);
- уровень образования (начальное, неполное среднее, базовое среднее, полное среднее, среднее специальное, неполное высшее, базовое высшее, полное высшее; специалисты высшей квалификации и т.д.);
- уровень квалификации (разряд, степень, звание, категория и т.п.);
- сфера деятельности (отрасль, вид деятельности, профессиональная группа, профессия, специальность и т.п.);
- социально-экономическое положение (наемный работник, самозанятый).

Между элементами и их группами могут быть различные типы связей. Будем считать, что связь между элементами существует, если они налагают ограничения на поведение друг друга; если таких ограничений нет, то элементы не зависимы и связь отсутствует. В региональной системе трудовых ресурсов имеют место различные типы связей.

Связи взаимодействия определяют процессы воздействия объектов друг на друга, их взаимную обусловленность. В рамках связей взаимодействия различают связи свойств и связи объектов. Социальные связи, которые имеют место и в системе трудовых ресурсов региона, опосредуются целями сторон взаимодействия. Примером связи свойств в региональной системе трудовых ресурсов может служить связь между характером образования (предположим, высшее финансово-экономическое) и видом экономической деятельности работника (например, банковская деятельность). Здесь не только характер образования обуславливает вид деятельности, но повышение квалификации в рамках данного вида деятельности определяет необходимость расширить и/или углубить полученное финансово-экономическое образование.

Примером связи объектов может служить связь между безработным и органом службы занятости. Она также носит двусторонний взаимный характер. Безработный обращается в службу с просьбой найти подходящую работу, а служба ищет такую работу и информирует безработного о результатах поиска. Очевидно, что в каждом из приведенных примеров связи опосредуются целями сторон взаимодействия. В первом случае речь идет, с одной стороны, о стремлении получить работу по специальности, с другой стороны, о стремлении банка принять на работу специалиста, обладающего знаниями, соответствующими специфике банковской деятельности. Во втором случае цели сторон взаимодействия обусловлены их стремлением найти работу для безработного.

Связи взаимодействия могут иметь кооперативный и конфликтный характер. При простых кооперативных связях работники выполняют однородную работу и связаны одной целью в отношении объема этой работы. Сложные кооперативные связи базируются на разделении труда, когда работники выполняют разнородную работу, имеют свои локальные цели, взаимоувязанные в интегральную цель. Например, строительство здания, в процессе которого технологически связаны действия крановщиков, каменщиков, электриков и т.д.

Уже отмечалось, что не будучи включенными в трудовые ресурсы как таковые, предприниматели входят в систему трудовых ресурсов как работодатели. Связи между ними и наемными работниками носят многоаспектный характер, в частности, и конфликтный. Речь идет, например, о

выносил на Łотвие prawie 90%, w Estonii trochę ponad 80%, w Polsce niewiele ponad 30%<sup>32</sup>. Ograniczenie kredytów (w krajach nadbałtyckich prawie o 100% w porównaniu do roku poprzedniego) osłabiło drastycznie popyt wewnętrzny. Ponadto relatywnie duża otwartość tych gospodarek, odzwierciedlona między innymi przez wysoki udział eksportu w PKB, który w 2008 r. wynosił średnio ponad 60%, uzależniła wzrost gospodarczy tych państw od sytuacji gospodarczej panującej na głównych rynkach zbytu w krajach UE15.

Początkowo wpływ zaburzeń na światowych rynkach finansowych na gospodarkę Polski był ograniczony głównie do rynków kapitałowych. W II połowie 2008 r. nastąpiło pogorszenie się wskaźników koniunktury oraz obniżenie większości miar aktywności gospodarczej w Polsce – PKB, nakładów na środki trwałe, eksportu netto i zapasów przedsiębiorstw, przy znacznym spadku stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych. Zmniejszyła się także aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw. Ważnym czynnikiem oddziałującym negatywnie na sytuację finansową podmiotów gospodarczych, a przez to m.in. na ich decyzje o spowolnieniu lub zmniejszeniu konsumpcji lub inwestycji, była znacząca deprecjacja złotego w II połowie 2008 r., która spowodowała wzrost złotej wartości zadłużenia w walutach obcych oraz – w przypadku części przedsiębiorstw – doprowadziła do dużych strat z tytułu zawartych wcześniej transakcji opcyjnych. Towarzyszyło temu jednak stabilne kształtowanie się wyników na sprzedaży i wskaźników rentowności sprzedaży.

Spowolnieniu aktywności gospodarczej towarzyszył spadek zatrudnienia i wzrost bezrobocia. Pomimo pewnych szywności nominalnych dynamika płac, szczególnie realnych, dostosowuje się do zmian w popycie na pracę, czemu towarzyszy obniżająca się dynamika jednostkowych kosztów pracy w gospodarce. Procesom dostosowawczym zachodzącym w polskiej gospodarce towarzyszyła duża zmienność kursu walutowego, przy czym w połowie lutego 2009 r. nastąpiło odwrócenie trendu deprecjacyjnego nominalnego kursu złotego.

Jednocześnie z malejącą aktywnością gospodarczą obniżyła się dynamika kredytu udzielonego gospodarstwom domowym oraz przedsiębiorstwom. Przeciętne miesięczne tempo wzrostu kredytu konsumpcyjnego gospodarstw domowych wynosiło w okresie lipiec 2008 r. – lipiec 2009 r. 1,5%, natomiast w przypadku przedsiębiorstw kredyty inwestycyjne wykazywały wzrost, 0,7% miesięcznie, a obrotowe obniżały się o 0,2% miesięcznie. Tempo wzrostu akcji kredytowej w Polsce, mimo silnego wyhamowania obserwowanego w 2009 r., pozostało najwyższe w regionie (w lipcu 2009 r. wyniosło 24% r/r, czyli prawie trzykrotnie więcej od średniej dla pozostałych krajów regionu), co stanowiło jeden z głównych czynników podtrzymujących popyt wewnętrzny. Skala zadłużenia przedsiębiorstw i gospodarstw domowych na rynku krajowym w Polsce na koniec 2008 r. była prawie o połowę niższa niż średnia w regionie (odpowiednio 48% i 76% PKB).

Bieżące dane makroekonomiczne, w szczególności tempo wzrostu PKB w 2009 roku (I kw. – 0,8%, II kw. – 1,1% , III kw. 1,7%) wskazują na pozytywne tendencje w polskiej gospodarce, ale wysoki deficyt budżetowy i niski popyt inwestycyjny mogą wskazywać na kontynuację tendencji recesyjnych.

30 listopada 2008 roku przyjęto *Plan stabilności i rozwoju*, zawierający działania ukierunkowane na stabilizację sytuacji w sektorze finansowym, stymulację popytu inwestycyjnego i konsumpcyjnego, przede wszystkim przy wykorzystaniu funduszy unijnych oraz ochronę rynku pracy. Działania anty kryzysowe w Polsce koncentrowały się na trzech grupach:

1. Stabilizacja systemu finansowego – ograniczenie ryzyka walutowego i ryzyka płynności banków, ograniczenie ryzyka kredytowego i wsparcie kapitałowe instytucji finansowych.
2. Utrzymanie aktywności gospodarczej – wspieranie akcji kredytowej, obniżenie kosztów kredytów na inwestycje, stymulowanie inwestycji finansowanych ze środków unijnych.
3. Łagodzenie skutków kryzysu na rynku pracy - subsydia płacowe, dopłaty do postojowego, dofinansowanie kosztów szkoleń, uelastycznienie czasu pracy, pomoc przy spłacie kredytów mieszkaniowych dla bezrobotnych (maksymalna kwota pomocy to 1200 zł miesięcznie przez jeden rok. )

Rozwój sytuacji w USA i krajach Unii Europejskiej warunkuje rodzaj działań, które muszą być podjęte w Polsce. Ocena skali i efektywności wprowadzonych w Polsce instrumentów anty kryzysowych nie jest możliwa, a najbardziej pożądanym działaniem wydaje się uproszczenie procedur związanych z alokacją środków przeznaczanych na wsparcie dla sektora przedsiębiorstw.

<sup>32</sup> EcoWin Financial, EcoWin Economic. www.

### Literatura

1. Caprio G., Honohan P., *Starting over safely: rebuilding banking systems*, Washington 2005, za: P. Honohan, *Risk Management and the Cost of the Banking Crisis*, "National Institute Economic Review", Journal of the National Institute of Economic and Social Research, No 2006, October 2008.
2. Failed Bank List". Federal Deposit Insurance Corporation. United States Government. Archived from the original on 2009-09-05. <http://www.webcitation.org/5jZje9Jic>. Retrieved 2008-09-25.
3. Failed FDIC Bank Reports: 2009 - Present. Money Economics. Money Economics. Archived from the original on 2009-09-05. <http://www.webcitation.org/5jZje9Jic>. Retrieved 2009-08-17.
4. *Global Financial Stability Report. Responding to the Financial Crisis and Measuring Systemic Risks*, International Monetary Fund Washington DC, April 2009.
5. Haldane A. G., Hoggarth G., Saporta V., *Assessing Financial System Stability, Efficiency and Structure at the Bank of England*, "BIS Papers", 2001, Nr 1, s. 138, za: A. Ostalecka, *Kryzysy bankowe i metody ich przeciżywania*, Difin, Warszawa 2009.
6. Honohan P., *Risk Management and the Cost of the Banking Crisis*, "National Institute Economic Review", Journal of the National Institute of Economic and Social Research, No 2006, October 2008.
7. James H., *Der Ruckfall. Die neue Weltwirtschaftskrise*, Piper Munchen, Zurich 2005.
8. Józwick T., *Daleka droga do szybkiego wzrostu*, „Forbes” nr 9, 2009.
9. Laeven and Valencia, *Systemic Banking Crises: A New Database*, IMF Working Paper, 2008.
10. Mankiw N. G., Taylor M., P., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2009.
11. *Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, wrzesień 2009.
12. *The Financial and Economic Crisis: a Decent Work Response*, International Labour Organization (International Institute for Labour Studies), Geneva 2009.

HONORATA HOWANIEC, DR  
WIESŁAW WASZKIELEWICZ, DR HAB. PROF. NADZW.  
Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Białej  
Гонората Гованец, кандидат наук  
Веслав Вашкелевич доктор наук, профессор, Польша

### KSZTAŁTOWANIE WIZERUNKU MIEJSCA DOCELOWEGO JAKO ELEMENT ROZWOJU REGIONU NA PRZYKŁADZIE „BESKIDZKIEJ 5”

#### ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА КАК ЭЛЕМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ „БЕСКИДЗКА 5” („BESKIDZKA 5”)

Рассматривается процесс построения имиджа марки (бренда), на примере региона "Бескидка 5" („Beskidzka 5”).

"Бескидка 5" („Beskidzka 5”) – это туристический микрорайон, который был создан в результате соглашения от 12. 06.2004 между мэрами городов Щирк, Устронь, Висла и мэрами муниципалитетов Бренна и Истебна для проведения совместной деятельности, целью которой является содействие и их туристическое развитие. Каждая местность имеет такие же права и обязанности, а какое-либо положение принимается совместно.

Изображение марки (образец бренда) туристического продукта, по мнению авторов- это совокупность атрибутов, которые приписывает этому продукту, имеющих в сознании и подсознании туристов определенную стоимость. Решающая роль в формировании имиджа туристского продукта принадлежит местным органам власти. Позитивный имидж повышает инвестиционную и туристическую привлекательность региона и помогает снизить негативные тенденции в области миграции.

Анализ показал, что отдых в горах района "Бескидка 5" прельщает 68% туристов, походы или поездки на горных велосипедах - 14%, лечение или реабилитация – 7%, участие в товарищеской или семейной встрече - 7%. Незначительное число респондентов указали цель прибытия - участие в культурном мероприятии (1,3%), деловых встречах, курсах (0,6%) или подготовка и участие в спортивных событиях (0,3%).

Микрорайон, не привлекает туристов культурными или спортивными мероприятиями, он также не рассматривается в качестве конференц-центра или центра профессиональной подготовки. Региональные власти должны определить в каком направлении будет развиваться регион и какие меры для этого будут приняты.

Активность, действенность региональной системы трудовых ресурсов как целостности преобладает над активностью отдельных подсистем и элементов. Это связано с ее большей энергоемкостью по сравнению с энергоемкостью отдельных элементов. Для изолированного функционирования объектов вне системы необходима большая энергия. В результате установления связей между объектами и формирования системы величина необходимой внутренней энергии уменьшается и высвобождаемая энергия объектов становится энергией системы в целом, повышая потенциал ее активности и действенности. Так, например, изолированно действующие экологические и медицинские службы должны были бы самостоятельно каждая проводить исследование и затрачивать ресурсы для выявления влияния неблагоприятных факторов загрязнения окружающей среды на здоровье и трудоспособность населения. Действуя совместно, они могут воспользоваться информацией, регистрируемой в другой подсистеме, не затрачивая собственных ресурсов, а высвободенные ресурсы могут быть направлены на новые цели, новые формы активности системы.

Современная, относительно развитая система трудовых ресурсов региона имеет элементы в подсистеме, отличающиеся от тех форм, которые были характерны для периода ее становления в первые годы функционирования Украины как самостоятельного государства (90-ые годы XX века). В социально-экономическом плане на тот момент еще не сложилась на подсистема наемного труда (рынок труда), ни институт самозанятости населения. По результатам сертификатной приватизации, основная часть трудоспособного населения сочетала в себе статусы субъекта труда и субъекта собственности на средства производства. Преобладала собственность трудовых коллективов и отношений аренды работниками государственных предприятий, как правило, с возможностью выкупа. По мере развития рыночных отношений, преобладающее значение получила акционерная форма собственности для крупных предприятий и компаний с выделением мажорных и миноритарных акционеров, определением собственников контрольных пакетов акций и переходом основной части населения в статус продавцов услуг труда. Параллельно сформировался институт самозанятости (индивидуальной трудовой деятельности). Промежуточное положение заняли предприятия и организации среднего и мелкого бизнеса, в той или иной мере использующие наемный труд. Таким образом в ходе развития региональных систем трудовых ресурсов происходит качественное преобразование их элементов и подсистем вместе с преобразованием систем в целом.

Условием устойчивости органичной системы является постоянное обновление ее элементов. Поэтому для региональной системы трудовых ресурсов существенное значение имеет наличие потенциала мобильности, который обеспечивал бы ее необходимую трансформацию в соответствии с изменяющимися условиями внешней среды и внутренними закономерностями саморазвития. Это касается социальной, профессиональной, географической и др. видов мобильности трудовых ресурсов. Так, например, с ростом безработицы на рынке труда наблюдается тенденция к увеличению самозанятости, что отражает социальную мобильность трудовых ресурсов.

Известно, что гибкая приспособленность подсистем в системе к выполнению управляющих команд основана на том, что элементы подсистем функционируют вероятностным образом и имеют определенное число степеней свободы. Иными словами, жесткая детерминация связей подсистем между собой и целым реализуется через отсутствие однозначной детерминации в поведении элементов и подсистем. В частности, в системе регионального рынка труда рост спроса на труд определенного вида (профессии, специальности) детерминированным образом связан с ростом предложения труда через опосредованный фактор роста цены данного вида труда (ставки заработной платы). Однако отдельные индивиды как элементы системы действуют вероятностным образом, избирая, например, самостоятельно вид образования, решая вопрос о переквалификации, переезде в другую местность и т.п. Таким образом, они имеют определенные степени свободы, их поведение не детерминировано однозначно, а носит характер тенденции, обеспечивающий гибкую приспособляемость к новым условиям, порождающим новые стимулы и востребующим к реализации потенциал мобильности элементов.

Число степеней свободы определяет величину потенциала мобильности элемента в системе. Таким образом, региональная система трудовых ресурсов – это саморазвивающаяся целостность, которая проходит последовательно этапы усложнения, дифференциации и реинтеграции.

Отличительными признаками любой системы выступают элемент, связь, целостность, устойчивая структура. Элемент будем рассматривать как неделимый компонент системы при данном способе ее расчленения. Отсюда следует, что региональную систему трудовых ресурсов можно рассматривать в различных аспектах, которым будут соответствовать различные элементы и/или их свойства. В отношении элемента системы собственная его структура не принимается во

### СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА

Методология системного анализа позволяет выявить важные характеристики и особенности развития трудовых ресурсов региона. Исследование региональных трудовых ресурсов как системы предполагает, в частности, определение ее целей и характера связей между элементами.

Пользуясь методологией системного анализа, определим систему трудовых ресурсов региона. В качестве общих целей системы будем рассматривать формирование трудового потенциала региона (в широком смысле подразумевается его поддержание и развитие) и максимально возможное его задействование (использование) в производственно-хозяйственном комплексе региона. Максимально возможное использование трудового потенциала региона, в свою очередь, предполагает достижение таких важных подцелей, как максимально эффективное использование трудовых ресурсов региона в региональном производственно-хозяйственном комплексе и минимизация трудовых резервов за счет их актуализации, включения в региональное производство. В системе трудовых ресурсов региона как в органичной системе присутствуют не только связи координации (взаимосвязи элементов), но и связи субординации, обусловленные происхождением одних элементов из других. Если в первом случае имеет место согласование, совместное упорядочение, приведение в соответствие, то во втором случае связи носят характер подчинения одних объектов другим не только в контексте становления, но также функционирования и развития. Так, например, связи между самостоятельно занятыми субъектами трудовой деятельности могут иметь характер координации, тогда как связь между работодателем и наемным работником после заключения договора о найме относится к связям субординации.

В системе трудовых ресурсов региона имеются управляющие механизмы, через которые она как целостность воздействует на характер функционирования и развития составляющих ее частей. Это, прежде всего, региональные органы государственного управления и местного самоуправления, а также принятые в отношении социально-трудовой сферы нормативные акты и специальные решения.

Система трудовых ресурсов региона представляет собой совокупность элементов, организованных для обеспечения формирования трудового потенциала региона и максимально эффективного использования его трудовых ресурсов с целью обеспечения жизнедеятельности и развития региона.

Система трудовых ресурсов региона относится к органичным системам. Во-первых, это проявляется в наличии не только структурных связей (связей строения), но и генетических, когда один объект выступает как основание, вызывающее к жизни другой. Так, связь между подсистемами образования и собственно производства не является структурной, а носит генетический характер. Подготовка специалистов определенного профиля в сфере образования обуславливает возможность осуществления соответствующего вида деятельности в сфере производства. То же касается связей экологической подсистемы, подсистем здравоохранения, охраны труда и техники безопасности с подсистемой собственно производства. Указанные подсистемы генетически определяют возможность (или невозможность) обеспечения биологической составляющей жизнедеятельности человека как работника.

Как для всякой органичной системы, для системы трудовых ресурсов региона характерно детерминирование основных свойств составных частей закономерностями и структурой целого, в результате чего формируется столь тесная зависимость между системой и ее компонентами, что элементы системы лишены способности к самостоятельному существованию. Примером этому может служить подсистема рынка труда. Предприниматели, как было показано выше, по своему социально-экономическому положению не входят в состав трудовых ресурсов. Однако они входят в систему трудовых ресурсов региона как работодатели, обеспечивающие задействование трудового потенциала и использование трудовых ресурсов. На рынке они обеспечивают спрос на труд, тогда как наемные работники обеспечивают предложение труда. Связь между работодателями и наемными работниками как компонентами системы рынка труда столь тесная, что их самостоятельное функционирование в рамках рынка труда невозможно и бессмысленно. Закономерности и структура рынка труда, в частности, его конъюнктура, детерминируют основные параметры (качественные и количественные) спроса на труд и предложения труда.

Зарядание развитием локальным требует осуществления ряда инициатив в сфере экономической, политической, социальной, а также культурной. Одним из направлений, который должен быть под специальной вниманием субъектов заинтересованных развитием региона является формирование его образа. Не имеет значения или основой позиционирования образа региона являются черты связанные с туризмом, промышленностью или наукой. Важно, чтобы регион был позитивно воспринимаем. Отсутствие выразительного образа, или что хуже – идентификация региона с чертами негативными, не способствует его развитию, а даже становится барьером для развития. Статья представляет значение формирования образа места целевого на примере назначения туристического, каким является „Beskidzka 5” образованная через пять муниципалитетов находящихся в регионе на юго-востоке Польши, которые в целях увеличения позиции конкурентной на рынке приняли общую стратегию развития.

Понятие развития локального имеет много определений. Согласно R. Broła это гуманизированное и систематическое действие сообщества локального, власти локальной и остальных субъектов функционирующих в муниципалитете, направленные на создание новых и улучшение существующих муниципальных муниципальных муниципалитетов, создания благоприятных условий для локального развития и обеспечения порядка пространственного и экологического. W. Kłosowski, J. Warda подчеркивают, что это процесс изменений в развитии локальном, в результате которого увеличивается сумма шансов индивидуального развития отдельных муниципальных муниципальных. Z kolei M. Ziółkowski, M. Goleń развитие локальное определяют как процесс позитивных изменений в характеристике количественной и качественной в уровне жизни сообщества локального и условиях функционирования субъектов экономических, рассматривая потребности, приоритеты и предпочтения и признавая системы ценности муниципальных муниципальных и предпринимателей. Также другие элементы подчеркивает L. Wojtasiewicz, согласно которому развитие локальное это комплекс преобразований качественных, касающихся данного региона в области уровня жизни муниципальных муниципальных и условий функционирования организаций экономических локализованных на данном районе<sup>33</sup>.

Обобщая вышеприведенные определения и дополняя о элементах указываемых в определениях других авторов можно указать на некоторые элементы общие этого понятия, к которым относятся следующие<sup>34</sup>:

- 1) определение развития локального как процесса — действия, а не состояния,
- 2) принятие за субъект развития сообщества локального, т.е. муниципальных муниципальных района,
- 3) принятие за главный двигатель развития сил и факторов эндогенных,
- 4) признание развития локального за что-то большее чем локальное развитие экономическое,
- 5) наличие позитивных изменений (критерием развития является удовлетворение муниципальных муниципальных, улучшение условий функционирования субъектов экономических).

Чтобы затем говорить о развитии локальном, необходимо осуществление изменений в четырех плоскостях: экономической, политической, социальной и культурной<sup>35</sup>. В области экономической развитие локальное осуществляется прежде всего на этапе создания и развитии предпринимательства. Плоскость политическая развития локального с точки зрения выражается прежде всего возможностью определения направлений развития в форме самоуправления, а также при наличии у сообщества локального необходимого уровня автономии. Плоскости социальные и культурные развития локального можно наоборот характеризовать как возможности представления у сообщества локального своих взглядов, потребностей и направлений решения проблем, также в собственных, независимых от государства, средствах массовой коммуникации.

Субъектами развития локального являются власти и среда экономическая и социальные состоящие из населения локального. Эффектом их действий является процесс создания новых ценностей на уровне муниципального, которыми являются новые фирмы, места работы, новые услуги и услуги удовлетворяющие спрос локальный и за пределами локального, т.е. твердые факторы, такие как недвижимость, учреждения инфраструктурные, высокого качества среда природная, а также факторы мягкие — нематериальные, такие как знания, квалификации и новые умения сообщества локального<sup>36</sup>.

К основным целям развития локального относятся следующие<sup>37</sup>:

<sup>33</sup> Honorata Howaniec, Значение формирования образа места целевого в развитии локальном на примере „Beskidzkiej 5”, [w:] *Teoria i praktyka rozwoju lokalnego i regionalnego*, ред. наук. R. Barcik, G. Biesok, Wydawnictwo Naukowe ATH, Bielsko-Biala 2009, s. 136.

<sup>34</sup> H. Howaniec: Значение формирования образа места целевого в развитии локальном на примере „Beskidzkiej 5”, [w:] *Teoria i praktyka rozwoju lokalnego i regionalnego*, ред. наук. R. Barcik, G. Biesok, Wydawnictwo Naukowe ATH: Bielsko-Biala 2009, s. 135-145; Пор. W. Kłosowski, J. Warda: *Wyspy szans: jak budować strategię rozwoju lokalnego?* Warda & Kłosowski Consulting: Bielsko-Biala 2001, s. 23.

<sup>35</sup> Zob. A. Potoczek: *Polityka regionalna i gospodarka przestrzenna*. Agencja TNOiK i Centrum Kształcenia i Doskonalenia Kujawscy: Toruń 2003, s. 152.

<sup>36</sup> T. Markowski: *Zarządzanie rozwojem miast*. PWN: Warszawa 1999, s. 138.

<sup>37</sup> H. Howaniec: Значение формирования образа места целевого ...op.cit., s. 137; R. Broł: op. cit., s. 196–197.



1) zapewnienie w danych warunkach maksymalnej aktywności gospodarczej podmiotów gospodarki lokalnej, co oznacza skalę i strukturę tzw. korzyści zewnętrznych oferowanych przez gminę dla wymienionych podmiotów oraz potencjalnych inwestorów (m.in. poziom infrastruktury, dostępność zasobów naturalnych, źródeł energii, rynku pracy, zaopatrzenia, zbytu),

2) zapewnienie możliwie najwyższego poziomu warunków bytowych oraz możliwości konsumpcyjnych społeczności lokalnej (walory pracy, zamieszkania i środowiska określające jakość życia w gminie),

3) użytkowanie zasobów lokalnego ekosystemu zgodnie z zasadami ekorozwoju, tzn. w sposób, który eliminuje lub minimalizuje niezamierzone efekty tej eksploatacji.

Produkt turystyczny w ujęciu szerokim to wszystkie dobra i usługi nabywane przez turystów w związku z wyjazdem i pobytem turystycznym, czyli walory przyrodnicze, antropogeniczne, kulturalne, infrastruktura itd. W ujęciu wąskim obejmuje dojazd, zakwaterowanie, bazę towarzyską oraz inne usługi towarzyszące<sup>38</sup>. Zgodnie z tymi podejściami produktem turystycznym może być destynacja np. kraj, region, gmina, miasto, ale również pojedyncze obiekty czy usługi, jak usługi noclegowe, gastronomiczne, imprezy kulturalne, itp.<sup>39</sup>.

Adaptując definicję marki do potrzeb marketingu usług turystycznych za markę produktu turystycznego można znać rozpoznawalny zbiór walorów materialnych i niematerialnych oraz mitów, wartości i emocji z nim związanych, które dostarczając konsumentom funkcjonalnych i symbolicznych korzyści, pozytywnie odróżniają go od marek produktów konkurencyjnych. Wizerunek (marki) produktu turystycznego można tymczasem definiować jako zespół atrybutów nadający mu w świadomości i podświadomości turystów pewną wartość. Wizerunek ten tworzą zarówno pozytywne asocjacje, cechy i skojarzenia turystów, wytworzone w ich świadomości w wyniku podejmowanych działań promocyjnych, jak i cechy negatywne, wynikające ze skojarzeń i stereotypów.

Przy definiowaniu pojęcia wizerunku (image) produktu turystycznego należy jednak zwrócić uwagę na jego odróżnienie od pojęcia tożsamości produktu turystycznego. Wizerunek odnosi się do odbiorcy — nabywcy produktu turystycznego, z kolei tożsamość — do jego właściciela<sup>40</sup>. Tożsamość produktu turystycznego to wizja potencjalnego odbioru produktu, czyli pożądaną — kształtowaną przez właściciela, sposób jego postrzegania przez konsumenta, czy przykładowo turystę czy inwestora. Zadaniem tożsamości jest określenie znaczenia, zamiaru powołania marki produktu turystycznego. Jej kształtowanie to tworzenie informacji o tym, czym dany produkt jest, jak się zmienia i dokąd zmierza oraz co go odróżnia od innych produktów, czyli konkurencyjnych regionów, miast, gmin. Wizerunek produktu turystycznego to tymczasem synteza wszystkich sygnałów emitowanych przez produkt turystyczny, takich jak jego nazwa, znak graficzny, posiadane walory, infrastruktura, skojarzenia z nim związane, reklama, itp. Jest rezultatem dekodowania, wydobywania przez konsumenta znaczenia tych sygnałów i ich interpretacji. Opisuje sposób, w jaki określony odbiorcy go sobie wyobrażają.

W odniesieniu do miejsc docelowych zasadnicza rola w zakresie kształtowania ich wizerunku przypada jednostkom samorządu terytorialnego (JST). Zbudowanie powszechnie akceptowanego wizerunku destynacji jest jednak procesem długotrwałym i kosztownym, wymaga stałego umacniania i obrony przez konkurencją, a ponadto zależy od szeregu czynników, na które JST nie mają wpływu lub ich wpływ jest pośredni. Do zbioru wspomnianych czynników zaliczają się:

1) w ujęciu podmiotowym:

- lokalne władze samorządowe;
- instytucje,
- organizacje pozarządowe,
- jednostki gospodarcze,
- dostawcy usług turystycznych i paraturystycznych,
- podmioty gospodarcze niezwiązane z branżą turystyczną,
- gospodarstwa rolne,
- mieszkańcy,

2) w ujęciu przedmiotowym:

- stan gospodarczy i polityczny,

Для обобщения сведений о новом объекте бухгалтерского учета предлагается разработать форму готовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая будет содержать сведения, представленные в таблице 8.

Таблица 8

Отчет о движении человеческого капитала организации

Наименование показателей	Код строки	На начало года	За предыдущий год
Интеллектуальный капитал	010		
В том числе:			
человеческий капитал	011		
Инвестиции в человеческий капитал	020		
Человеческий капитал	030		
В том числе:			
Права на человеческий капитал, сданные в аренду	031		
Права на человеческий капитал, внесенные учредителями в качестве вклада в уставный фонд	032		
Выручка от реализации прав на человеческий капитал	040		
Права на человеческий капитал, взятые в аренду	050		

По строке 010 показывается величина интеллектуального капитала организации. Интеллектуальный капитал равен деловой репутации фирмы (гудвилу). Данная величина может быть определена экспертным путем. Одной из составляющих интеллектуального капитала является человеческий капитал. Его величина показывается по строке 011.

По строке 020 показывается величина инвестиций на развитие человеческого капитала (забалансовый счет «Инвестиции в человеческий капитал»).

Сальдо по счету «Человеческий капитал» показывается в строке 030. В том числе указываются права на человеческий капитал сданные в аренду и права на человеческий капитал внесенные учредителями в качестве вклада в уставный фонд.

По строке 040 показывается сумма выручки от реализации контрактов (прав на человеческий капитал).

По строке 050 показывается стоимость контрактов (прав на человеческий капитал), взятых в аренду от сторонней организации.

Наиболее целесообразным в экономике инновационного типа является признание человеческого капитала объектом интеллектуальной собственности. Тем самым это позволит:

- повысить эффективность системы коммерциализации интеллектуальной собственности;
- стимулировать труд разработчиков объектов интеллектуальной собственности;
- соразмерно соотносить вознаграждение разработчиков с эффективностью коммерциализации созданных объектов интеллектуальной собственности;
- оценить состояние и перспективы развития человеческого капитала;
- развивать экономику инновационного типа;
- развивать профессиональный спорт в стране;
- повысить эффективность инвестиций в человеческий капитал;
- создавать совместные предприятия путем вклада в уставный фонд прав на человеческий капитал. Уставный фонд таких субъектов хозяйствования может состоять из двух составляющих: человеческого капитала – с белорусской стороны, и современного исследовательского оборудования – с зарубежной стороны. Это позволит не только государству получать интеллектуальную ренту, но и приостановить отток научных кадров за рубеж и в другие сектора экономики.

#### Список источников

1. Применение МСФО: в 3 ч.: Пер. с англ. Д. Вайштейн [и др.]. – 2-е стер. изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – ч. 1: Применение МСФО. – 1124 с.

<sup>38</sup> Zob. J. Altkorn, *Marketing w turystyce*, PWN, Warszawa 1994, s. 20.

<sup>39</sup> Zob. Z. Kruczek, B. Walas, *Promocja i informacja turystyczna*, Proksenia, Kraków 2004, s. 16.

<sup>40</sup> Zob. H. Howaniec, W. Waszkielewicz, *Kształtowanie wizerunku marki w przemyśle piwowarskim*, w: *Współczesne czynniki rozwoju przedsiębiorstwa*, red. nauk. A. Peszko, Uczelniane Wydawnictwa Naukowo-Dydaktyczne AGH, Kraków 2005, s. 263, J. N. Kapferer, *Strategic Brand Management. New Approaches to Creating and Evaluating Brand Equity*, New York, The Free Press, 1992, s.34–42, 45.

сумма арендной платы		дебиторами и кредиторами»	
Начислен НДС от суммы арендной платы (1800 x 20 / 120)	«Доходы и расходы от неосновной деятельности»	«Расчеты по налогам и сборам»	300
Начислена амортизация по сданным в аренду правам на человеческий капитал (100 000 / 20 = 5000)	«Человеческий капитал»	«Амортизация нематериальных активов»	5000
На первоначальную стоимость возвращенных из аренды прав на человеческий капитал	«Нематериальные активы» субсчет «Права на человеческий капитал» аналитический счет «Права на человеческий капитал в собственном использовании»	«Нематериальные активы» субсчет «Права на человеческий капитал» аналитический счет «Переданные в аренду права на человеческий капитал»	100 000

Корреспонденция счетов в организации, которая принимает в аренду права на человеческий капитал, представлена в таблице 7.

Таблица 7

Корреспонденция счетов при принятии в аренду прав на человеческий капитал в учете футбольного клуба «Б»

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, у. е.
	Дебет	Кредит	
На первоначальную стоимость принятых в аренду прав на человеческий капитал	«Арендованные права на человеческий капитал» (забалансовый счет)		100 000
Начислена арендная плата	«Основное производство»	«Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	1500
На сумму НДС, причитающуюся к уплате	«Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам»	«Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	300
Перечислена с расчетного счета арендная плата с учетом суммы НДС	«Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	«Расчетный счет»	1800
На сумму начисленного вознаграждения игроку по контракту	«Основное производство»	«Расчеты с персоналом по оплате труда»	5000
На сумму выплаченной заработной платы игроку (5000 – (5000 x 12%) = 4400)	«Расчеты с персоналом по оплате труда»	«Расчетный счет»	4400
На первоначальную стоимость возвращенных из аренды прав на человеческий капитал		«Арендованные права на человеческий капитал» (забалансовый счет)	100 000

- warunki kulturowe,
- doświadczenia historyczne,
- uwarunkowania społeczne,
- uwarunkowania przyrodnicze, itp.

Dzięki masowym środkom przekazu wizerunek destynacji nabrał szczególnego znaczenia. Miejsca, regiony, makroregiony aspirujące do zajęcia silnej pozycji na rynku zmuszone są do budowania indywidualnej, wyróżniającej ich markę tożsamości. Wyrazisty wizerunek stanowi siłę przyciągającą turystów, inwestorów, ludzi nauki czy sztuki i tworzy znaczną część wartości dodanej oferowanego produktu. Co więcej pozytywny wizerunek nie tylko zwiększa atrakcyjność inwestycyjną i turystyczną regionu, identyfikację mieszkańców, ale także pomaga zahamować negatywne trendy migracyjne.

Podobnie, jak w przypadku innych dóbr w stosunku do produktów turystycznych można stosować strategię pozycjonowania. Pozycjonowanie produktu turystycznego może się m.in. odbywać poprzez uwypuklenie<sup>41</sup>:

- cechy produktu,
- dodatkowej korzyści,
- wysokiej użyteczności,
- orientacji na klienta,
- jakości,
- ceny.

Ustalając atrybuty wizerunku konieczne jest określenie słabych i mocnych stron oraz ustalenie wyobrażeń i stereotypów destynacji np. metodą dyferencjału semantycznego<sup>42</sup>. Brak pewnych cech destynacji, których występowanie jest przez turystów pożądane, powinien być kompensowany przez inne cechy tzw. czynniki rekompensujące — tablica 1.

Tablica 1. Atrybuty wizerunku destynacji turystycznej — wybrane przykłady

Destynacja turystyczna	Czynniki atrakcyjności, niewystępujące z największym nasileniem	Czynniki rekompensujące	Wizerunek regionu
Wyspy Kanaryjskie	Światowe dziedzictwo kulturowo-historyczne, silny lokalny koloryt związany z odwiecznymi tradycjami	Klimat, krajobraz, roślinność, standard infrastruktury i rozrywki	Lato w zimie, kontynent w miniaturze, międzynarodowa atmosfera i rozrywka
Cypr	Krajobraz, klimat w miesiącach zimowych, jakość „międzynarodowych” rozrywek	Wielowymiarowość dziedzictwa kulturowo-historycznego, zabytki, bezpieczeństwo oraz przyjazne nastawienie lokalnej społeczności, lokalny koloryt cypryjskich tawern (kuchnia, muzyka, taniec), dostęp do Bliskiego Wschodu i Egiptu	Skrzyżowanie trzech kontynentów, dziedzictwo Greków, Rzymian i chrześcijan „Cyprus no problem”

Źródło: K. Barteczko, J. Grabowski, A. Wrzosek, *Analiza przewag konkurencyjnych na regionalnych rynkach turystycznych Polski. Synteza*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2003, s. 8.

Budując wizerunek miejsca docelowego nie należy jednak szukać wyłącznie jednego wyróżnika. Powinna to być raczej odpowiednio dobrana kompozycja — koszyk wartości, zdolny przekonać potencjalnych klientów do wyboru tego a nie innego produktu. Ów zbiór cech powinien pozwalać na zdecydowane odróżnienie destynacji od innych, usytuowanych w podobnych warunkach klimatycznych i przyrodniczych. Na kompozycję taką mogą się składać: klimat i uwarunkowania przyrodnicze,

<sup>41</sup> Zob. Z. Kruczek, B. Walas, op. cit., s. 23-24.

<sup>42</sup> Narzędzie wykorzystywane do badania wizerunku, które polega na opracowaniu listy określeń przeciwstawnych, które mogłyby opisywać w tym przypadku badaną destynację. Uczestnicy badania zaznaczają na skali liczbowej wartość, która według nich określa natężenie danej cechy.



dziedzictwo kulturowe i historyczne, standard infrastruktury i rozrywki, bezpieczeństwo, nastawienie społeczności lokalnej, atrakcje kulinarne czy inne atrakcje (parki tematyczne, życie nocne itp.). Jednakże podstawowymi warunkami, na których można budować konkurencyjność turystyczną są<sup>43</sup>:

- infrastruktura transportowa o odpowiedniej jakości i standardzie,
- infrastruktura hotelowa i gastronomiczna o odpowiedniej jakości i standardzie,
- bezpieczeństwo turysty i całego otoczenia,
- jakość czynnika ludzkiego w szeroko rozumianym sektorze turystycznym,
- przyjazne nastawienie, otwartość i życzliwość społeczności lokalnej.

Wymienione dziedziny muszą funkcjonować co najmniej na poziomie porównywalnym, a nawet przewyższającym atrakcyjne pod względem klimatycznym czy historycznym destynacje. Warto także zwrócić uwagę na fakt, że dziedziny te stosunkowo łatwo rozwijać lub zmieniać na lepsze, co oznacza, że opierana na nich przewaga nie jest trwała.

Przeprowadzona analiza czynników atrakcyjności najlepszych regionów wskazuje, że mimo, iż motyw wypoczynkowy jest nadal dominujący, masowy ruch turystyczny kieruje się obecnie na te obszary, gdzie<sup>44</sup>:

- występują najlepsze klimatyczne i krajobrazowe warunki do wypoczynku, a jednocześnie zapewniony jest pewien standardowy pakiet usług turystycznych na odpowiednim poziomie,
- dostępne są atrakcje kulturalne i historyczne, ale tylko te związane z wielkim dziedzictwem europejskim i światowym oraz duże imprezy, ale tylko takie, które mają charakter europejski lub światowy.

Kształtując wizerunek destynacji nie można bagatelizować roli jej konkurencyjności cenowej. To właśnie konkurencyjność cenowa przyczyniła się m.in. do rozwoju regionów hiszpańskich czy greckich, odnotowujących największą przewagę konkurencyjną na międzynarodowym rynku turystycznym, a także odbudowy ruchu turystycznego w Egipcie i Tunezji po silnym spadku po 11 września 2001 roku. Istotne znaczenie ma także dobór narzędzi, metod i środków promocji turystyki zwłaszcza na poziomie jednostek samorządu terytorialnego<sup>45</sup>.

Ponadto przemyślane i trafnie zaplanowane działania w kierunku rozwoju i promocji produktu turystycznego wymagają pozyskania szeregu danych, pozwalających na orientację w zakresie obecnego stanu rynku turystycznego i perspektyw jego rozwoju. Zaplanowanie celów strategicznych oraz poszczególnych działań, poprawiających konkurencyjność turystyczną obszaru wymaga kompleksowego audytu turystycznego oraz analizy atrakcyjności turystycznej. Niezwykle ważne jest rzetelne i obiektywne przeprowadzenie analizy SWOT, która pozwala na identyfikację mocnych i słabych stron a także szans i zagrożeń, jakie rozwój rynku turystycznego napotyka w kategoriach: produktu turystycznego, zasobów ludzkich, wsparcia marketingowego, przestrzeni turystycznej oraz wsparcia instytucjonalnego.

Besкиды to teren o ogromnym potencjale turystycznym. Walory krajobrazowe, atrakcje turystyczne i kulturowe, rozbudowana baza hotelowa i gastronomiczna czynią ten teren niezwykle i interesującym. Niestety istniejąca baza i atrakcje nie są w pełni wykorzystane i nie przynoszą satysfakcjonujących dochodów, szczególnie w tzw. „martwym sezonie”.

Na mocy porozumienia zawartego w dniu 12.06.2004 r. na Przełęczy Salmopolskiej pomiędzy Burmistrzami miast: Szczyrku, Ustronia, Wisły oraz Wójtami gmin Brennej i Istebnej w sprawie wspólnych działań mających na celu promocję i rozwój turystyczny wymienionych miejscowości, utworzono region (mikroregion) turystyczny o nazwie „Beskidzka 5”. Zgodnie z treścią porozumienia każda miejscowość posiada jednakowe prawa i obowiązki, a wszelkie postanowienia dotyczące wyżej wymienionych obszarów zapadają w wyniku wspólnych decyzji.

<sup>43</sup> K. Barteczko, J. Grabowski, A. Wrzosek, *Analiza przewag konkurencyjnych na regionalnych rynkach turystycznych Polski. Synteza*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2003, s. 9.

<sup>44</sup> Ibidem, s. 11.

<sup>45</sup> Zob. J. Staszewska, *Metodyczny aspekt oceny skuteczności promocji – propozycja podejścia kompleksowego*, w: *Perspektywy rozwoju lokalnego i regionalnego w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej. Programowanie – zarządzanie – zmiany społeczno-ekonomiczne*, pr. zbior. pod red. A. Barcik, R. Barcika, Wydawnictwo Naukowe ATH, Bielsko-Biała, 2004, s. 235-244.

	ками»		
На сумму НДС от реализации прав на человеческий капитал (25 000 x 20 / 120 = 4166,7)	«Доходы и расходы от неосновной деятельности»	«Расчеты по налогам и сборам»	4166,7
На сумму поступивших на расчетный счет денежных средств от реализации контракта	«Расчетный счет»	«Расчеты с покупателями и заказчиками»	25 000
На сумму прибыли от реализации прав на человеческий капитал (25 000 – 5000 – 4166,7 = 15833,3)	«Доходы и расходы от неосновной деятельности»	«Прибыли и убытки»	15833,3

Права на человеческий капитал целесообразно использовать также в качестве вклада в уставный фонд. Предположим, организация приняла решение инвестировать в создание нового предприятия права на человеческий капитал. Оценочная стоимость прав составляет 15 000 у.е. Тогда записи на счетах бухгалтерского учета созданного субъекта хозяйствования будут следующие (Таблица 5):

Таблица 5

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, у. е.
	Дебет	Кредит	
На сумму объявленного вклада в уставный фонд	«Расчеты с учредителями» субсчет 1 «Расчеты по вкладам в уставный фонд»	«Уставный фонд»	15 000
На сумму фактического поступления вклада учредителя в уставный фонд	«Нематериальные активы» субсчет «Права на человеческий капитал»	«Расчеты с учредителями» субсчет 1 «Расчеты по вкладам в уставный фонд»	15 000

Права на человеческий капитал можно передавать и брать в аренду. Минимальные требования к Европейскому контракту профессионального игрока предусматривают данный вид операций. Предположим, что футбольный клуб «А» решил передать в аренду права на игрока клубу «Б»; стоимость контракта игрока 100 000 у. е. при продолжительности 20 месяцев; величина арендной платы с НДС 1800 у.е.; подоходный налог равен 12%. Тогда корреспонденция счетов в бухгалтерском учете футбольного клуба «А» будет следующей (Таблица 6):

Таблица 6

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, у. е.
	Дебет	Кредит	
На первоначальную стоимость переданных в аренду прав на человеческий капитал	«Нематериальные активы» субсчет «Права на человеческий капитал» аналитический счет «Переданные в аренду права на человеческий капитал»	«Нематериальные активы» субсчет «Права на человеческий капитал» аналитический счет «Права на человеческий капитал в собственном использовании»	100 000
Ежемесячное начисление арендной платы	«Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	«Доходы и расходы от неосновной деятельности»	1800
На расчетный счет зачислена	«Расчетный счет»	«Расчеты с разными	1800

		диторами»	
На сумму начисленного вознаграждения по контракту научному сотруднику	«Доходы и расходы от неосновной деятельности»	«Расчеты с персоналом по оплате труда»	416,7
На сумму начисленной заработной платы научному сотруднику	«Основное производство»	«Расчеты с персоналом по оплате труда»	100
На сумму выплаченной заработной платы научному сотруднику (516,7 – (516,7 x 12%))	«Расчеты с персоналом по оплате труда»	«Расчетный счет»	454,7

После заключения контракта с научным сотрудником на разработку новой технологии баланс представлен в таблице 3.

Таблица 3

Баланс предприятия «А» после заключения контракта с научным сотрудником на разработку новой технологии, тыс. у. е.

АКТИВ		ПАССИВ	
Основные средства	400	Долгосрочные обязательства	250
Нематериальные активы, (250 у.е. + 15 у.е. = 265 у.е.) в том числе «Права на человеческий капитал»	265	Краткосрочные обязательства	60
	15		
Материалы	70	Уставный фонд	450
Незавершенное производство	120	Нераспределенная прибыль	130
Денежные средства	50	Человеческий капитал	15
Валюта баланса	905	Валюта баланса	905

После отражения прав на человеческий капитал в бухгалтерском учете предприятия, сумма чистых активов увеличится и составит 595 тыс. у.е. (905 тыс. у.е. – 250 тыс. у.е. – 60 тыс. у.е.). Следовательно, предложенная методика учета человеческого капитала как объекта интеллектуальной собственности позволяет отражать в отчетности реальное финансовое состояние организации.

Как любой актив, права на человеческий капитал возможно реализовать. При этом объектом купли-продажи выступает контракт. Предположим, организация приняла решение реализовать имеющиеся у нее права на человеческий капитал через два года с момента его заключения. Цена реализации контракта составляет 25 000 у.е. Корреспонденция счетов по реализации прав на человеческий капитал представлена в таблице 4.

Таблица 4

Корреспонденция счетов по реализации прав на человеческий капитал

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, у.е.
	Дебет	Кредит	
Списание начисленной амортизации в случае выбытия нематериального актива	«Амортизация нематериальных активов»	«Нематериальные активы» субсчет «Права на человеческий капитал»	10 000
Списание остаточной стоимости нематериального актива в случае реализации контракта	«Доходы и расходы от неосновной деятельности»	«Нематериальные активы» субсчет «Права на человеческий капитал»	5000
Списание величины человеческого капитала с учета	«Человеческий капитал»	«Человеческий капитал» субсчет «Выбытие человеческого капитала»	5000
На сумму выручки от продажи контракта	«Расчеты с покупателями и заказчи-	«Операционные доходы и расходы»	25 000

Обечный знак графичный „Beskidzkiej 5” kojarzy się z górami, słońcem, rzeką, nie przedstawiając ich zbyt dosłownie (rys.1). Zdecydowane kolory (czerwony, żółty, niebieski i zielony), prosta i równocześnie nowoczesna forma powoduje, że znak ten jest łatwy do zastosowania przy wizualizacji regionu. Logotyp „Beskidzkiej 5” zgodnie z założeniami ma być uwidoczniony na wszystkich materiałach promocyjnych oraz na tablicach powitalnych przy wjeździe do poszczególnych miejscowości<sup>46</sup>. Znak ten w ostatnim okresie został uzupełniony o nazwy miejscowości wchodzących w skład „Beskidzkiej 5”. Całość tworzy spójną i atrakcyjną kompozycję, która z pewnością przyczyni się do lepszej rozpoznawalności obszaru.



Rysunek 1. Logotyp Beskidzkiej Piątki

Źródło: www.beskidzka5.pl, 14.01.2010

Jednym z podjętych działań „Beskidzkiej 5” jest realizacja projektu, którego głównym celem jest zwiększenie krajowego i zagranicznego ruchu turystycznego w zaangażowanych gminach poprzez opracowanie strategii rozwoju turystyki dla tego obszaru. Do celów szczegółowych projektu zaliczono<sup>47</sup>:

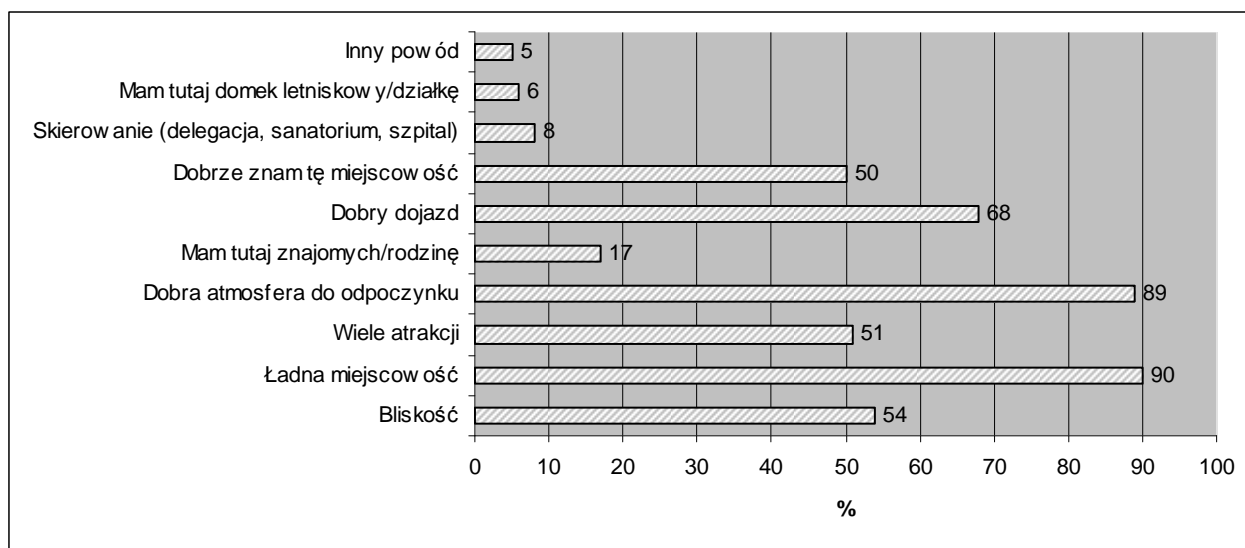
- przeprowadzenie diagnozy stanu ruchu turystycznego oraz oferty skierowanej do osób przyjezdnych,
- stworzenie lokalnej marki “Beskidzki produkt na 5”,
- wypracowanie Programu Rozwoju Turystyki na obszarze „Beskidzkiej 5” oraz Programu Promocji „Beskidzkiej 5”,
- wyjazd na zagraniczne targi branżowe, umożliwiający skuteczne dotarcie z ofertą „Beskidzkiej 5” do turystów zagranicznych,
- opracowanie wzorów ulotek i folderów promocyjnych,
- organizację promocyjnej imprezy kulturalnej oraz przyznanie certyfikatów lokalnym producentom,
- ułatwienie dostępu do obiektów kultury i turystyki poprzez ich skuteczniejszą promocję oraz jednolite oznakowanie,
- zaplanowanie działań umożliwiających przedłużenie sezonu turystycznego,
- wypracowanie i przygotowanie nowych projektów turystycznych realizowanych przez gminy samodzielnie bądź wspólnie w ramach stowarzyszenia,
- zainicjowanie ściślejszej współpracy pomiędzy sektorem publicznym, prywatnym oraz organizacjami pozarządowymi w zakresie rozwoju turystycznego i kulturalnego zaangażowanym gmin.

W wyniku przeprowadzonych badań ustalono, że turysta odwiedzający „Beskidzką 5” to osoba raczej dobrze wykształcona o średnim statusie materialnym, zamieszkująca Śląsk, planująca wydać w ciągu jednego dnia pobytu ok. 50 zł, przyjeżdżająca samochodem w towarzystwie co najmniej jednej osoby. Osoba ta odwiedza „Beskidzką 5” po raz kolejny, niekoniecznie w sezonie, ceni dobrą atmosferę oraz walory przyrodnicze obszaru, jej celem jest wypoczynek w gronie rodziny lub znajomych połączony ze spacerami. Jednym z głównych motywów przyjazdu jest dobry dojazd — 68% odpowiedzi, odwiedzający przyjeżdżają jednak w obszar „Beskidzkiej 5” przede wszystkim z powodu atrakcyjności tych terenów (90% wskazań) oraz dobrej atmosfery do odpoczynku (89%) — rysunek 2<sup>48</sup>.

<sup>46</sup> Beskidzka Piątka, Centrum Promocji AK-Pol, Bielsko-Biała 2006, s. 1.

<sup>47</sup> Program rozwoju i promocji produktów turystycznych oraz kulturowych Beskidzkiej 5 – Draft projektu, SWIG Delta Partner, [www.deltapartner.org.pl](http://www.deltapartner.org.pl) (21.02.2008).

<sup>48</sup> Badanie ruchu turystycznego na obszarze Beskidzkiej 5 – raport wstępny, SWIG Delta Partner, Cieszyń 2006, s. 9-41.

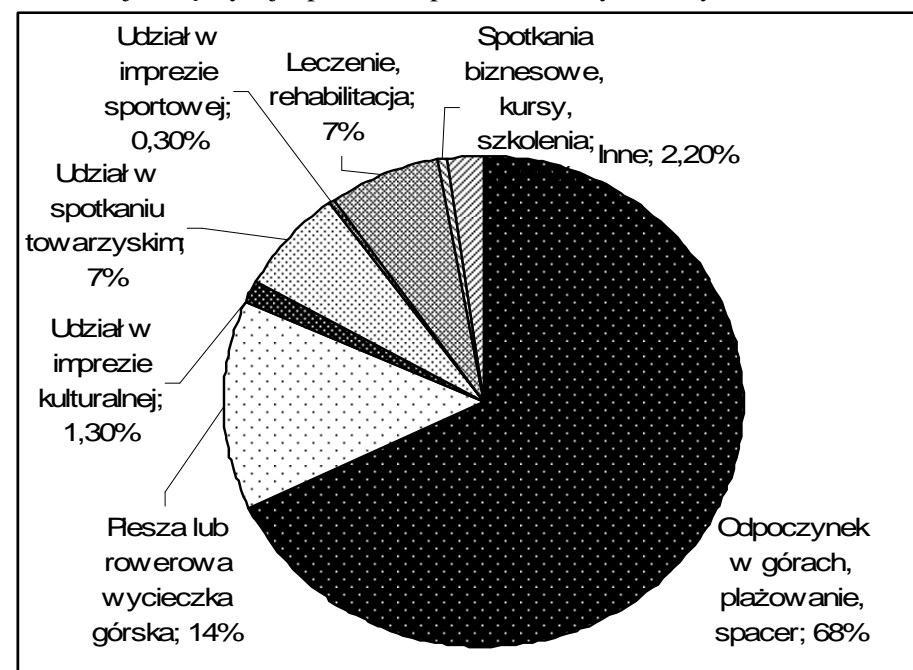


Rysunek 2. Motywy przyjazdu turystów w obszar „Beskidzkiej 5”

Źródło: *Badanie ruchu turystycznego na obszarze Beskidzkiej 5 – raport wstępny*, SWIG Delta Partner, Cieszyn 2006, s. 18, N=2182.

Głównym celem przyjazdu w obszar „Beskidzkiej 5” jest odpoczynek w górach, plażowanie lub spacer — 68% odpowiedzi respondentów. Na dalszych miejscach znalazły się piesza lub rowerowa wycieczka górską — 14% wskazań, leczenie lub rehabilitacja — 7% oraz udział w spotkaniu towarzyskim lub rodzinnym — 7%. Niewielka liczba badanych wskazała za cel przyjazdu udział w imprezie kulturalnej (1,3%), spotkania biznesowe, kursy lub szkolenia (0,6%) oraz udział w imprezie sportowej (0,3%). Stosunkowo duża liczba odpowiadających wskazała na inny cel przyjazdu — 2,2% (rys. 3).

Wyniki te jednoznacznie wskazują na postrzeganie regionu jako atrakcyjnego pod względem krajobrazowym i przyrodniczym, doceniane są także jego walory i baza lecznicza, stosunkowo wysoko oceniana jest również infrastruktura transportowa obszaru. Ankietowani wysoko ocenili także bazę gastronomiczną i hotelową „Beskidzkiej 5”. Ocenę bardzo dobrą przypisało odpowiednio: 45 i 34% odpowiadających, dobrą — 38 i 31% ankietowanych<sup>49</sup>. Niestety „Beskidzka 5” nie przyciąga turystów imprezami kulturalnymi czy sportowymi, nie jest także postrzegana jako centrum konferencyjne czy szkoleniowe, mimo że, jak się wydaje, posiada zaplecze we wszystkich tych obszarach.



Rysunek 3. Struktura celów przyjazdu turystów w obszar „Beskidzkiej 5”

Źródło: *Badanie ruchu turystycznego na obszarze Beskidzkiej 5 – raport wstępny*, op. cit. s. 19.

<sup>49</sup> *Badanie ruchu turystycznego na obszarze Beskidzkiej 5 – raport wstępny*, op. cit., s. 26.

обратиться к системе отношений, действующей в «большом» спорте, а именно к системе «игрок-клуб», подразумевающей оценку игрока клубом в виде стоимости заключенного с ним контракта. При этом появляется юридический документ, подтверждающий стоимость человеческого капитала.

Права на человеческий капитал являются объектом интеллектуальной собственности, а также нематериальным активом для целей бухгалтерского учета. Данные права не противоречат требованиям, которые предъявляет МСФО (IAS) 38 к нематериальным активам:

не имеют физической формы;

соответствуют требованиям идентифицируемости, т.е. являются отделимыми (можно выделить из состава имущества предприятия и продать, передать, сдать в аренду вместе с соответствующим договором), а также являются результатом договорных прав;

способны приносить будущие экономические выгоды;

предприятие осуществляет контроль над будущими экономическими выгодами [1, с.846-848].

С экономической точки зрения система контрактов позволит ставить в зависимость успешную коммерциализацию объекта интеллектуальной собственности, созданного в рамках контракта, с доходами непосредственного разработчика. Так цена контракта будет непосредственно зависеть от стоимости создаваемого объекта интеллектуальной собственности.

Рассмотрим методику учета человеческого капитала как объекта интеллектуальной собственности. Предположим, что на разработку определенной технологии предприятием «А» с научным сотрудником заключен контракт сроком на три года. По мнению компетентного оценщика рыночная стоимость технологии оценивается в 100 000 у.е. По условиям контракта вознаграждение ученого составляет 15% от рыночной стоимости прав на объект интеллектуальной собственности. При этом сумма вознаграждения должна выплачиваться равномерными долями в течение периода научно-исследовательских работ. Должностной оклад научного сотрудника в месяц составляет 100 у.е. Расходы по страхованию рисков по контракту составляют 10 у.е. в месяц. Подоходный налог в примере рассчитан по ставке 12%. Баланс предприятия до заключения контракта с научным сотрудником на разработку новой технологии представлен в таблице 1.

Таблица 1

Баланс предприятия «А» до заключения контракта с научным сотрудником на разработку новой технологии, тыс. у.е.

АКТИВ		ПАССИВ	
Основные средства	400	Долгосрочные обязательства	250
Нематериальные активы	250	Краткосрочные обязательства	60
Материалы	70	Уставный фонд	450
Незавершенное производство	120	Нераспределенная прибыль	130
Денежные средства	50		
Валюта баланса	890	Валюта баланса	890

Сумма чистых активов по балансу составит 580 тыс. у.е. (890 тыс. у.е. – 250 тыс. у.е. – 60 тыс. у.е.).

Предлагается для учета обязательств фирмы по правам на человеческий капитал ввести пассивный счет «Человеческий капитал».

Корреспонденция счетов по хозяйственным операциям приведена в таблице 2:

Таблица 2

Содержание операции	Корреспонденция счетов		Сумма, у. е.
	Дебет	Кредит	
На сумму заключенного с научным сотрудником контракта (100 000 х 15%)	«Вложения во внеоборотные активы»	«Человеческий капитал»	15 000
Контракт зарегистрирован в Национальном центре интеллектуальной собственности	«Нематериальные активы» субсчет «Права на человеческий капитал»	«Вложения во внеоборотные активы»	15 000
На сумму страхования рисков по контракту	«Основное производство»	«Расчеты с разными дебиторами и кре-»	10

Проведене дослідження та аналіз діяльності дозволили виділити наступні типи стратегій, завдання та заходи для забезпечення стійкого функціонування досліджуваних гірничо-збагачувальних підприємств. До стратегій можна віднести чотири типи: фінансова, виробнича, розрахункова і трудова стратегії.

Отже, проведення визначених стратегій для кожного з досліджуваних гірничо-збагачувальних підприємств шляхом впровадження систем контролінгу на даних підприємствах дозволить забезпечити їх стійке функціонування, що дозволить:

- розширити ринки збуту за рахунок завоювання нових ринків та посилити позиції комбінатів на європейському ринку,
- сприятиме створенню комбінатами іміджу конкурентоспроможних, фінансово стійких підприємств, що дозволить в свою чергу збільшити частки комбінатів в постачаннях як на внутрішньому ринку, так і на експорт;
- підтримувати партнерські відносини з постійними покупцями залізородної продукції; підвищити якість продукції; укласти нові контакти зі споживачами; також забезпечить створення привабливих фінансових умов для споживачів через застосування різних форм розрахунків за відвантаженою продукцією;
- ведення нової збутової політики на умовах відвертості і прозорості з дотриманням термінів постачання; диверсифікувати ринок через освоєння випуску інших видів сировини.

#### **Список джерел**

1. Антонов В.М., Яловий Г.К. Фінансовий менеджмент: сучасні інформаційні технології. Навч. посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», - 2005. – 432с.
2. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 170 с.
3. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. — К.: ЦУЛ, 2003. — 395с.
4. Воронкова А.Е. Стратегічне управління конкурентоспроможним потенціалом промислових підприємств: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / НАН України; Інститут економіки промисловості. — Донецьк, 2001. — 32с.
5. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
6. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с.
7. Салига С.Я., Дацій Н.В., Корецький С.О. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 274 с.

*Житкевич Г.Я. к.э.н., доцент,  
Короб А.Н.*

*Учреждение образования «Барановичский государственный университет»,  
Республика Беларусь*

#### **УЧЕТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ОБЪЕКТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

*Человеческий капитал можно признать нематериальным активом, подвергать амортизации и учитывать в активе баланса. Данный подход авторы предлагают как наиболее целесообразный способ учета человеческого капитала в экономике инновационного типа. Признание человеческого капитала объектом интеллектуальной собственности и разработка системы управления им позволит создавать совместные организации по созданию инновационного продукта в нашей стране. Уставный фонд данных предприятий может состоять из двух составляющих: человеческого капитала – с белорусской стороны, и современного исследовательского оборудования – с зарубежной стороны. Это позволит не только государству получать интеллектуальную ренту, но и приостановить отток научных кадров за рубеж.*

Затраты на создание человеческого капитала как нематериального актива невозможно признать в учете, поскольку нет достаточного контроля за ожидаемыми будущими экономическими выгодами. При этом данный актив неотделим от самого человека, что противоречит принципу признания его в бухгалтерском учете.

Частично данную проблему может разрешить использование такого элемента гражданско-правовых отношений, как контракт. Для понимания сущности данного инструмента целесообразно

Warto także zauważyć, że spośród odpowiadających aż 72,5% to osoby mieszkające w województwie śląskim, 5,3% — w województwie małopolskim, 3,9% — w województwie opolskim, 3,7% — w województwie mazowieckim oraz 3,2% to mieszkańcy województwa łódzkiego. Wyniki te mogą pośrednio przedstawiać strukturę przejeżdżających wskazując na uznanie mikroregionu wyłącznie w regionie województwa śląskiego (baza wypoczynkowa województwa) oraz w województwach ościennych<sup>50</sup>.

Niestety brak w założeniach projektu wyraźnej identyfikacji mocnych słabych stron obszaru, identyfikacji dotychczasowego wizerunku destynacji nie tylko wśród odwiedzających, ale także wśród osób niezwiązanych z obszarem, brak też wizji (założeń) wizerunku „Beskidzkiej 5”. Przeprowadzone badania dają szczerą obraz mikroregionu, za jaki można uznać obszar „Beskidzkiej 5”.

Do czynników, które nie występują na obszarze „Beskidzkiej 5” z największym nasileniem to z pewnością światowe dziedzictwo kulturowo-historyczne, zabytki, wysoki standard infrastruktury i rozrywki czy jakość międzynarodowych rozrywek. Obszar ten dysponuje jednak całym zbiorem czynników rekompensujących, do których zaliczyć można m.in. walory przyrodnicze obszaru, krajobraz, infrastrukturę umożliwiającą uprawianie sportów całorocznych — trasy piesze, rowerowe oraz sportów zimowych — wyciągi narciarskie, dobry klimat w miesiącach zimowych umożliwiający uprawianie sportów zimowych, bezpieczeństwo czy przyjazne nastawienie lokalnej społeczności.

Pominięcie kroku dokładnej identyfikacji wyżej wymienionych cech i próby stworzenia na tej podstawie spójnej tożsamości marki „Beskidzkiej 5” w procesie tworzenia i planowania jej promocji może spowodować, że podejmowane działania nie tylko okażą się mało skuteczne, ale trudne będzie stworzenie silnej marki zdolnej do konkurowania z innymi destynacjami w kraju czy za granicą.

#### **Podsumowanie**

Mocne regiony, posiadające wyrazisty wizerunek odgrywają duże znaczenie w gospodarce. Nie tylko przyciągają turystów, ale podnoszą wartość inwestycyjną regionu. Mikroregion „Beskidzka 5” daje takie możliwości. Posiada infrastrukturę transportową, hotelową i gastronomiczną na co najmniej dobrym poziomie. Badani podkreślają dobrą atmosferę, co wskazywać może na dobrą ocenę nastawienia, otwartości i życzliwości społeczności lokalnej oraz wysoki poziom bezpieczeństwa. Nowa nazwa, wolna od skojarzeń, pozwala na przemyślane kształtowanie przyszłego wizerunku marki, niestety w tej chwili ma małą zdolność identyfikacji. Konieczne jest określenie pozycji jaką ma „zająć” region w umyśle turystów, która wyróżniając go spośród konkurencyjnych będzie dostateczną motywacją do jego wyboru, a dopiero w dalszej kolejności podejmowanie działań, które pozycję tą pozwolą uzyskać.

#### **Literatura**

1. Altkorn J., *Marketing w turystyce*, PWN, Warszawa 1994.
2. *Badanie ruchu turystycznego na obszarze Beskidzkiej 5 – raport wstępny*, SWIG Delta Partner, Cieszyn 2006.
3. Barteczko K., Grabowski J., Wrzosek A., *Analiza przewag konkurencyjnych na regionalnych rynkach turystycznych Polski. Synteza*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2003.
4. *Beskidzka Piątka*, Centrum Promocji AK-Pol, Bielsko-Biała 2006.
5. Brol R., *Ekonomika i zarządzanie miastem*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2004.
6. Brol R., *Rozwój lokalny – nowa logika rozwoju gospodarczego*, w: *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*, pr. zbior. pod red. M. Obrębalskiego, PN nr 785, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 1998.
7. Domański T., *Strategiczne planowanie rozwoju gospodarczego gminy*, Agencja Rozwoju Komunalnego, Warszawa 2000.
8. Howaniec H., Waszkielewicz W., *Kształtowanie wizerunku marki w przemyśle piwowarskim*, w: *Współczesne czynniki rozwoju przedsiębiorstwa*, red. nauk. A. Peszko, Uczelniane Wydawnictwa Naukowe – Dydaktyczne AGH, Kraków 2005.
9. Kapferer J. N., *Strategic Brand Management. New Approaches to Creating and Evaluating Brand Equity*, New York, The Free Press, 1992.
10. Kłosowski W., Warda J., *Wyspy szans: jak budować strategię rozwoju lokalnego?*, Warda & Kłosowski Consulting, Bielsko-Biała 2001.
11. Kruczek Z., Walas B., *Promocja i informacja turystyczna*, Proksenia, Kraków 2004.
12. Markowski T., *Zarządzanie rozwojem miast*, PWN, Warszawa 1999.
13. Pietrzak I., *Polityka regionalna Unii Europejskiej*, PWN, Warszawa 2001.
14. Potoczek A., *Polityka regionalna i gospodarka przestrzenna*, Agencja TNOIK i Centrum Kształcenia i Doskonalenia Kujawscy, Toruń 2003.
15. Staszewska J., *Metodyczny aspekt oceny skuteczności promocji – propozycja podejścia kompleksowego*, w: *Perspektywy rozwoju lokalnego i regionalnego w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej*.

<sup>50</sup> Przyjezdni z pozostałych województw niw przekroczyli progę 3% odpowiadających: Ibidem, s. 23.



Programowanie — zarządzanie — zmiany społeczno-ekonomiczne, pr. zbior. pod red. A. Barcik, R. Barcika, Wydawnictwo Naukowe ATH, Bielsko-Biała, 2004.

16. Wojtasiewicz L., *Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju lokalnego, w: Rozwój lokalny i lokalna gospodarka przestrzenna*, pod red. J. Paryska, Wydawnictwo Naukowe im. A. Mickiewicza, Poznań 1996.

17. Ziółkowski M., Goleń M., *Zarządzanie strategiczne rozwojem lokalnym, w: Zarządzanie gospodarką i finansami gminy*, pod red. H. Sochacka-Krysiak, Szkoła Główna Handlu w Warszawie, Warszawa 2003.

*Павлов К.В., д.э.н., профессор  
Белгородский государственный университет,  
Российская Федерация*

### **МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

Региональная экономика как отрасль научных знаний достаточно давно и продуктивно разрабатывается отечественными и зарубежными исследователями. Интересные наработки имеются в теории территориального разделения труда, моделировании регионального развития, разработке схем и прогнозов развития и размещения производительных сил, исследовании территориальных закономерностей, циклов производства и т.п. Основным объектом изучения региональной экономики является территориальная организация хозяйства [1], причем понятие "регион", являющееся объектом исследования в региональной экономике, предполагает рассмотрение районов совершенно различной площади (добавим, что слова "регион" и "район" являются синонимами; термин "регион" имеет латинское происхождение, означающее область, местность, страна [1]).

Целесообразно, на наш взгляд, из всей совокупности проблем теории региональной экономики в особую группу выделить вопросы выявления общего и особенного в осуществлении хозяйственных процессов в различных районах страны, проблемы межрегиональных социально-экономических взаимодействий (межрегиональных технолого-производственных взаимосвязей, межрегионального товарообмена и т.п.), вопросы сравнительного анализа перехода к рынку в разных районах страны и прочее. Раздел же теории региональной экономики, который специализируется на рассмотрении и анализе такого рода проблем, имеет смысл обозначить как "межрегиональная экономика".

Выделение межрегиональной экономики в качестве специального раздела экономической теории вполне оправдано, ибо, тем самым, акцентируется внимание на существовании особой группы проблем выявления общего и особенного в реализации экономических процессов в различных регионах, что должно в конечном счете интенсифицировать процесс их разрешения. Причем следует добавить, что раскрытие такого рода проблем может существенно повлиять на эффективность общественного воспроизводства в целом.

Необходимо заметить, что вопросами межрегиональной экономики и отечественные, и зарубежные исследователи в той или иной форме занимались и раньше, правда происходило это в основном спорадически. Как такового целенаправленного исследования межрегиональных социально-экономических проблем до сих пор не было и, поэтому, для того, чтобы восполнить этот пробел, нужно создать условия и принять необходимые меры для полноценного и комплексного развития межрегиональной экономики как особой и специализированной теоретической дисциплины.

Как уже отмечалось, межрегиональные проблемы и раньше время от времени рассматривались в специальной литературе. Так, например, за рубежом такого рода вопросами занимался выдающийся специалист в области регионального анализа Уолтер Изард. В своей классической работе "Методы регионального анализа: введение в науку о регионах", рассматривая характерные черты экономики любого региона У. Изард отмечал, что специфический путь его развития и эти характерные черты связаны запутанным клубком взаимозависимостей, причем в этом клубке переплетаются межрайонные проблемы народонаселения, обеспеченности ресурсами, размещения производства, местных особенностей хозяйства, распределения доходов между различными социальными группами, состояние платежного баланса, рынков сбыта, центральных мест и городских конурбаций, административной и политической организации, институтов и даже моральных ценностей, стимулов и социальных целей [2]. Все эти системы связаны межрайонными системами межотраслевых потоков товаров и денег, перемещений населения, транспортных путей и вообще социально-культурным взаимодействием, включая и процессы принятия решений.

ва стратегія	зрахункових завдань для забезпечення стійкого функціонування	проектування через застосування стратегічно орієнтованих процесів контролю та координації діяльності; - створення комплексної інформаційної системи управління витратами, що дозволить підвищити й оптимізувати результати роботи підприємства та забезпечити стійке функціонування.
Трудова стратегія	контролінг трудових завдань для забезпечення стійкого функціонування	- формування системи планів і програм розвитку персоналу підприємства, що сприяє кращому розв'язанню поточних проблем. - добір і розстановка кадрів управління: підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації; - формування резерву керівників (різного рівня); - поточна оцінка та атестація; робота з консультантами та молодими спеціалістами тощо. - заходи щодо підвищення ефективності використання персоналу. - заходи щодо стабілізації кадрів. - заходи щодо мотивації персоналу. - соціально-психологічні заходи щодо формування стратегічної поведінки та високого рівня морально-психологічного клімату.
Фінансова стратегія	контролінг фінансових завдань для забезпечення стійкого функціонування	- розробка та впровадження нормативної бази використання ресурсів. - формування сукупних запасів та управління ними. - прискорення оборотності оборотних фондів.

- Трудова стратегія: управління персоналом як невід'ємної частини системи управління підприємством, яка має забезпечувати підприємство кваліфікованими кадрами в необхідній кількості для забезпечення стійкого функціонування підприємства через формування кадрової стратегії та системи підготовки фахівців, орієнтованих на специфіку діяльності та напрями розвитку підприємства; управління персоналом як поєднання стратегічної та поточної діяльності, індивідуального та колективного впливу, комплексного розв'язання проблем оплати та дисципліни праці, захисту, безпеки та гігієни праці тощо; формування ефективних комунікацій, що базуються на позитивних стосунках як всередині підприємства, так і за його межами; дотримання чинного законодавства щодо регулювання трудових відносин; оформлення необхідних документів, що відбивають наймання, просування, звільнення кадрів, згідно з вимогами державної звітності.

- Фінансова стратегія: забезпечення стійкого функціонування підприємства у довгостроковій перспективі: прийняття рішення про доцільну для підприємства структуру капіталу (співвідношення між основним капіталом і оборотним, власним і залученим), управління активами через стратегії кредитування: короткострокові кредити (кредитні лінії; кредитні банківські картки; рахунки, отримані в результаті факторингових операцій тощо); довгострокові кредити (забезпечені в т. ч. іпотечні позики на термін від трьох до п'яти років; облігації або позикові зобов'язання; комерційні папери тощо), стратегія розміщення акцій: часткове розміщення; пропозиції для відкритого продажу; акції прості та привілейовані (співвідношення) тощо, стратегії рефінансування: довгострокове рефінансування; короткострокове рефінансування; придбання власних акцій, ліквідація боргів за рахунок продажу акцій; управління грошовими потоками, стратегії використання дивідендів: сплата дивідендів; сплата підвищених дивідендів; сплата знижених дивідендів; призупинення сплати дивідендів тощо.

На наш погляд, саме контролінг обраних стратегій забезпечить надійне стійке функціонування підприємств галузі. Забезпечення стійкого функціонування підприємств вимагає розробки концепції впровадження систем контролінгу на гірничо-збагачувальних підприємствах України.

Основною метою запропонованої концепції є забезпечення стійкого функціонування підприємств шляхом впровадження функціональних стратегій, їх контролінгу та моніторингу.

Концепція контролінгу полягає у з'єднанні основних елементів організації і управління виробничо-господарської діяльності підприємства, що дозволить забезпечити стійке функціонування.



Для гірничо-збагачувальних підприємств України рівняння регресії за результиуючим показником – дохід (виручка) від реалізації продукції за 2003 – 2008 рр. – має такий вигляд:

$$Y = 1347460 + 0,804595 X1 - 0,512188 X3 + 0,476640 X4 + 0,035625 X5,$$

де: X1- перша головна компонента „Виробничі ресурси”;

X3 - третя головна компонента „Система розрахунків”;

X4 – четверта головна компонента „Трудові ресурси”;

X5 - п'ята головна компонента „Фінансові ресурси”;

Значення рівняння полягає в тому, що при зміні показників, залучених у формуванні першої головної компоненти „Виробничі ресурси”, дохід (виручка) від реалізації продукції зміниться на 0,80 тис. грн., при умові, якщо решта показників рівняння, залишатимуться незмінними. Підвищення показників четвертої головної компоненти „Трудові ресурси” та показників п'ятої головної компоненти „Фінансові ресурси” спричинить зміну обсягу доходу (виручки) від реалізації продукції відповідно на 0,48 та 0,04 тис. грн.

Негативно впливає на дохід (виручку) від реалізації продукції третя головна компонента „Система розрахунків”, оскільки із підвищенням показників, які приймають участь у її формуванні, значення дохід (виручка) від реалізації продукції скорочуються на 0,51 тис. грн.

Цей розрахунок проведено для масиву усіх даних незалежно від періоду їхнього отримання та від підприємств, яке вони характеризують. Тобто дані показують зв'язок між показниками характерний для усієї галузі.

Отже, аналіз розрахунку регресійної моделі виявив наявність впливу показників, які приймають участь у формуванні головних компонент, на стійке функціонування гірничо-збагачувальних підприємств, та виявив необхідність формування функціональних стратегій з метою забезпечення стійкого функціонування підприємств.

Таким чином, можемо говорити про необхідність формування наступних функціональних стратегій, впровадження яких забезпечить стійке функціонування підприємств (табл. 1):

- Виробнича стратегія: комплексне вирішення виробничих завдань для забезпечення стійкого функціонування, що дозволить задовольнити потреби ринку по асортименту, обсягу та якості продукції, що виробляється, через зниження витрат на виробництво, оптимальне завантаження виробничих потужностей, підвищення якості виробництва, відповідність виробництва потребам ринку через освоєння виробництва нових видів продукції, удосконалення систем управління та організації виробництва, економію витрат за рахунок зниження витрат на сировину, матеріали тощо.

- Розрахункова стратегія: визначення відносин з фінансовими, страховими, кредитними організаціями, акціонерами, фінансовим ринком, а також з окремими підрозділами та посадовими особами всередині організації через розробку поточних та формування прогнозних кошторисів, що характеризують майбутні витрати та потребу в додаткових інвестиціях, а саме: кошториси запасів, придбання сировини і матеріалів, залучення та утримання трудових ресурсів, поставок та ін.

Таблиця 1

Типи стратегій, завдання та заходи для забезпечення стійкого функціонування гірничо-збагачувальний підприємств

Тип стратегії	Завдання контролю	Заходи контролю
Виробнича стратегія	контролінг виробничих завдань для забезпечення стійкого функціонування	- планування виробництва стратегій підприємства; - створення системи контролю за реалізацією виробничих планів і завдань по стратегічних строках; - раціональне використання виробничих фондів, зростання фондівддачі; - раціональне використання фактору виробництва і зростання продуктивності праці; - систематичне оновлення техніки і обладнання; - оновлення технологій, постійне освоєння ресурсозберігаючих технологій; - вдосконалення організації виробництва; - економія ресурсів, зниження собівартості продукції; - інтенсифікація виробництва
Розрахункова	контролінг ро-	- розробка системи стратегічного планування, аналізу та

Большой интерес представляет содержащийся в монографии У.Изарда анализ возможностей использования различного рода экономико-математических моделей в разрешении межрегиональных проблем. Так, представляет значительный интерес использование гравитационной модели при изучении социально-экономических взаимосвязей между разными регионами, в частности, при анализе вопросов об оптимальном сочетании районов разных размеров и форм. Широкие возможности имеет также использование метода сравнительных издержек, особенно при решении задач оценки эффективности размещения отдельных видов производств и предприятий в тех или иных регионах [2]. Можно выделить и другие экономико-математические модели - линейную межрайонную модель, использование метода изучения связей по схеме "затраты - выпуск" как для описания существующих межтерриториальных связей, так и для прогноза их динамики.

Отечественные исследователи также определенное внимание уделяли вопросам межрегиональной экономики. Так, в советский период в ведущих научно-исследовательских организациях: Совете по изучению производительных сил при Госплане СССР, Институте экономики и организации промышленного производства СО АН СССР и ряде других еще с середины 60-х годов разрабатывались межтерриториальные экономико-математические модели. Например, под руководством С.А. Николаева (СОПС) была разработана и экспериментально проверена межрайонная, межотраслевая модель размещения промышленного производства (на 1971-1980 гг.). Задачей модели было оптимальное распределение приростов производства отдельных видов промышленной продукции на перспективный период по крупным экономическим районам с учетом наилучшего использования районных ресурсов. При разработке модели исходили из минимальных суммарных издержек производства всех видов продукции и перевозок сырья и готовой продукции [1;3]. На основе сокращенного варианта данной модели были проанализированы производственные связи между микрорегионами и определена экономически обоснованная отраслевая структура восточных районов страны. В Институте экономики и организации промышленного производства СО АН СССР были разработаны различные варианты оптимизационной межотраслевой, межрегиональной модели (ОМММ-1 и ОМММ-2 - в последнем варианте рассматривалась модель с оптимизируемыми параметрами роста капиталовложений) [1;4]. Эти модели были предназначены для использования на разных этапах предплановых обоснований территориальной системы хозяйства при изучении тенденций и закономерностей размещения производительных сил, разработке конкретных мероприятий региональной экономической политики.

Вопросами межрегиональной экономики занимались и ряд других зарубежных и отечественных исследователей. Так, Каррозерс сформулировал принципы и условия оптимального сочетания районов общего типа - по его мнению оптимальное сочетание районов общего типа должно как можно полнее отвечать следующим требованиям:

1. Не допускать концентрации масс на периферии района;
2. Обеспечить в пределах каждого региона определенный узловой центр тяжести масс;
3. Предопределить совпадение центров тяжести масс и фактической территории;
4. Обусловить правильные геометрические формы территории каждого района;
5. Обеспечить примерно одинаковые размеры территории смежных районов при примерно однородной плотности масс;
6. Создать пропорциональную зависимость размеров территории района от плотности масс

[2].

Г. Ричардсон считал, что удовлетворительная теория должна объяснять несбалансированный рост в межрайонной системе и пространственную неравномерность развития в каждом районе. Залогом достижения подобной цели он считает увязку различных направлений, размещенческих исследований и концепций, разработанных в их рамках [5]. В первую очередь Г. Ричардсон ставит вопрос об интеграции региональной макроэкономики и традиционной теории размещения, что, по его мнению, позволило бы экономистам более реалистично интерпретировать процессы, протекающие в области пространственных структур.

Большое внимание межрегиональным проблемам уделяли такие выдающиеся экономисты, как В. Леонтьев, Я. Тинберген, Г. Разул и другие [6]. Отечественные экономисты довольно давно занимаются вопросами сравнительного анализа социально-экономического развития разных районов страны, их взаимосвязями и взаимозависимостями. В социалистическую эпоху в этой связи следует выделить работы Ю.Ф. Воробьева [7], В.В. Кистанова [8], Г.М. Лаппо [9] и пр.; немало исследований российских ученых появилось и в переходный период - так, можно отметить монографию О.Г. Дмитриевой [10], коллективную монографию по сравнительному анализу экономического развития регионов, входящих в Северный экономический район [11] и ряд других.

Таким образом, в той или иной форме проблемами межрегиональной экономики занимались как отечественные, так и зарубежные ученые. Однако подходы к решению межрегиональных проблем, содержащиеся в работах отечественных и зарубежных ученых, порой существенно отличаются. Это связано с тем, что работы отечественных исследователей социалистического периода основывались на том, что директивно - приказные методы управления являлись стержневым звеном функционирования социально-экономической системы, тогда как зарубежные ученые анализировали межрегиональные проблемы в условиях рыночных методов хозяйствования. Данное положение справедливо и в отношении всей теории региональной экономики, одним из разделов которой и является межрегиональная экономика. Чтобы не быть голословными, приведем в пользу высказанного положения некоторые аргументы.

Так, один из крупнейших советских ученых, многолетний руководитель СОПСа академик Н.Н. Некрасов писал, что задачей региональной экономики как нового направления в экономической науке является постановка и разработка новых теоретических проблем, необходимых для практического решения современных задач планирования и территориальной организации хозяйства страны [1]. На наш взгляд, в работах по региональной экономике социалистического периода есть немало ценного, которое можно использовать и в настоящее время.

В этой связи не следует впадать в другую крайность и слепо, некритически использовать труды зарубежных исследователей.

Уточним сказанное. Во-первых, не смотря на очевидные отличия различных социально-экономических систем (развитый рынок, переходный период, социалистическая экономика), во всех случаях имеется широкий круг общих региональных проблем, ибо важнейшей составляющей предмета исследований теории региональной экономики является изучение пространственного аспекта общественного воспроизводства. Во-вторых, общность проявляется в том, что во всех случаях региональные экономические исследования процессов рационального размещения производительных сил и формирования комплекса хозяйства экономических районов по существу исходят из одних и тех же объективных принципов, к которым относятся следующие: постоянное совершенствование территориального разделения труда, определяющего рациональную производственную специализацию экономических районов; достижения высокой экономической эффективности общественного производства, определяемой созданием и развитием единого народно-хозяйственного комплекса; последовательного развития комплексности хозяйства каждого региона страны [1]. В-третьих, несмотря на многообразие, можно выделить общие, независимые от типа социально-экономической системы факторы оптимального размещения материального производства. К ним, в частности, относятся: использование экономических природных ресурсов; рациональное использование трудовых ресурсов; оптимальные размеры производства и его организации; рост эффективности производственных связей новых предприятий [1].

Таким образом, общность подходов к решению региональных проблем безотносительно к типу социально-экономической системы в конечном счете коренится в объекте исследования (как в этой связи отмечают некоторые ученые, при условии неизменности границ объект региональной экономики можно считать в определенной мере "вечным", не меняющимся [13]). По определению, под объектом территориального управления понимается весь хозяйственный, экономический и производственный комплекс, который формируется независимо от состава отраслей и ведомственной подчиненности объединений (предприятий), организаций и учреждений, расположенных на определенной территории [14]. Таким образом, понятие "регион", являющееся объектом исследования в региональной экономике, предполагает рассмотрение районов совершенно различной площади.

Однако возможность использования методов региональной экономики при анализе территориальных воспроизводственных процессов вне зависимости от типа общественной системы объясняется не только общностью, неизменностью объекта исследования. Дело в том, что сами различные типы социально-экономических систем, несмотря на существенные отличия, содержат и немало общих компонентов, ибо в каждой системе присутствуют (хотя и в разных пропорциях) и государственные, и рыночные (товарно-денежные) механизмы и регуляторы. Но, тем не менее, коренная трансформация хозяйственной системы, переход к рынку привели к существенному смещению акцентов в направлении использования результатов регионального анализа. Так, если раньше региональные исследования были прежде всего направлены на обслуживание потребностей централизованной системы управления, в связи с чем превалировал общесоюзный подход к решению региональных проблем, то в настоящее время начали существенную роль играть региональные и местные интересы [13]. В новых условиях центр тяжести исследований перемещается с

## **РОЗДІЛ 5 КАДРОВИЙ І ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ: ЗНАЧЕННЯ, УПРАВЛІННЯ, ПІДГОТОВКА**

*Бабич Д. В., д.е.н., професор  
Шишова І.В.  
Європейський університет  
Україна*

### **РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Предлагается для определения концепции формирования стратегии устойчивого функционирования горно-обогатительных предприятий использовать корреляционный и регрессионный анализ для выбора основных компонентов. Анализ позволил выделить четыре типа стратегий: производственная, финансовая, расчетная и трудовая.

Для виявлення необхідності формування функціональних стратегій стійкого функціонування гірничо-збагачувальних підприємств, визначення стратегій та шляхів забезпечення надійності стійкого функціонування доцільно проводити регресійний і кореляційний аналіз. За рахунок цього можна визначити стратегії, необхідні для забезпечення стійкого функціонування гірничо-збагачувальних підприємств.

У сьогоденній економічній ситуації, коли зростає висока конкуренція та загострюються проблеми виживання, гірничо-збагачувальним підприємствам необхідно приділяти велике значення забезпеченню стійкого функціонування.

Комплексний, інтегрований підхід до розробки стратегії розглядається багатьма вітчизняними та закордонними економістами І.Ансофом, М.Портером, Т.Лепейко, В.Пономаренко та іншими. Але слід враховувати ситуацію на ринку, що склалася на даний час і розробити новий підхід до стратегії забезпечення стійкого функціонування підприємства, так як дотепер не існує комплексного підходу для достатнього теоретичного й практичного обґрунтування нової концепції стратегічного розвитку гірничо-збагачувальних підприємств.

Для визначення концепції формування стратегії стійкого функціонування гірничо-збагачувальних підприємств використовувати кореляційний та регресійний аналіз для вибору основних компонент, що впливають на забезпечення стійкого функціонування підприємств. Аналіз дозволить виокремити чинники, які найбільш впливають на розробку концепції стратегічного розвитку підприємств.

Застосування регресійного і кореляційного аналізів дозволить визначити потреби в ресурсах для забезпечення стійкого функціонування та виявити щільність зв'язку між однією залежною змінною (Y) Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і кількома незалежними змінними (X), а саме: перша головна компонента „Виробничі ресурси”(X1), на формування якої впливають показники витрати на виробництво, тис. грн, результат від операційної діяльності, тис. грн., результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн, чистий прибуток, тис. грн., дебіторська заборгованість, тис. грн., наявність власних оборотних коштів, тис. грн., фонд оплати праці, тис. грн. та витрати на 1 грн. реалізованої продукції, грн.; друга головна компонента „Ділова активність” (X2), у формуванні якої беруть участь - рентабельність продажу, % та витрати на 1 грн. реалізованої продукції, грн.; третя головна компонента „Система розрахунків” (X3), яка формується з наявності власних оборотних коштів, кредиторської заборгованості, дебіторської заборгованості, витрат на 1 грн. реалізованої продукції, грн.; четверта головна компонента „Трудові ресурси” (X4), що формується з наступних показників: виручка від реалізації продукції, тис. грн., наявність власних оборотних коштів, тис. грн., рентабельність продажу, % та фонду оплати праці, тис. грн; та п'ята головна компонента „Фінансові ресурси” (X5), на формування якої більшою мірою впливають: дебіторська заборгованість, тис. грн., наявність власних оборотних коштів, тис. грн. та фонд оплати праці, тис. грн.

Першим кроком керівника для побудови якісної системи логістики на підприємстві має бути аналіз джерел небажаних для компанії явищ на даний момент. У значній кількості випадків причина криється в невідповідності і різнонаправленості грошових, інформаційних і матеріальних потоків компанії. І лише вершиною такого «айсберга» можуть бути надлишки непроданої продукції і нестача продукції, потрібної клієнтові. І якщо керівник здатний збудувати логічну причинно-наслідкову схему тих, що існують в компанії процесних суперечностей (зовнішніх і внутрішніх) і переконливо донести її до менеджерів – це будуть перші кроки до побудови нової системи управління логістикою в компанії. Іншими словами, компанії важливо усвідомити необхідність переходу на інші принципи організації роботи.

Сьогодні в професійних кругах йдуть жваві дискусії навколо теорії бережливого виробництва і теорії обмежень. Кілька років тому об'єктом таких дискусій були підходи до менеджменту тотальної якості (TQM) і постійних поліпшень (Кайдзен). Про схожість і відмінності теорій бережливого виробництва і обмежень вже написано достатньо багато.

Обидві системи – бережливого виробництва і ТОС – націлені на те, щоб сам споживач ініціював процес виробництва потрібних йому продуктів у постачальника, але досягають цього результату різними способами. Бережливе виробництво вимагає істотного перепланування розміщення робочих місць, переобладнання виробництва, переходу на менш швидкісні автомати, але з можливістю швидкої переналадки. Також знадобиться чітко відпрацювати і синхронізувати процеси взаємодії між підприємствами і постачальниками. Часто це досягається за рахунок географічної близькості розташування підприємств.[2]

Що стосується ТОС, компанія починає з ефективнішого використання вже існуючих потужностей, а персонал вчиться брати на себе відповідальність за визначення пріоритетності замовлень. Результати починають виявлятися достатньо швидко – зменшується «завал» замовлень і незавершеного виробництва, з'являється можливість чітко дотримуватися обіцяних споживачам термінів виконання замовлень, поліпшуються стосунки з ключовими клієнтами. У цьому ТОС схожа з процесом постійних поліпшень (Кайдзен), але більш сфокусована на конкретних ділянках діяльності, які дадуть відчутний бізнес-результат, а не тільки локальне поліпшення. Розширюючи існуючі обмеження, компанія може наблизитися до системи управління, схожої з бережливим виробництвом, хоча і не обов'язково.

З практичної точки зору, впровадження тієї або іншої системи управління залежить в значній мірі від внутрішньої культури організації. Якщо компанія орієнтована на фінансові результати, то успішніше проходить впровадження системи «6 сігм». У компаніях, де добре розвинена командна взаємодія (і є можливість привернути інвестиції), простіше проходить впровадження системи бережливого виробництва. Для вітчизняних компаній, на нашу думку, набагато природніший процес впровадження теорії обмежень. Вона дозволяє без капітальних інвестицій перевести компанію на значно вищий рівень обслуговування клієнтів. Проте, для повноцінного розуміння і ефективного впровадження будь-якої з перерахованих теорій керівникові або менеджерів важливо випробувати інструменти і підходи цих теорій в ході повчальних заходів – відкритих або корпоративних.

#### Список джерел

1. Бауерсокс Д. Дж.. Логистика: интегрированная цепь поставок. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005
2. Гвоздев С. Логистика – логика процессов, людей и денег.
3. Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт. - Стратегическое управление логистикой. М.: «Инфра-М», 2005.
4. Морозов О.Б. Основы логистической теории в практике успешного ведения современного бизнеса.

вопросов размещения производства на проблемы социального и экономического развития республик и регионов, при этом директивное установление производственных заданий по территории уступает место вариантной проработке возможных сценариев развития экономических и социальных процессов в регионах страны, а прямое распределение ресурсов - разработке экономических и правовых рычагов воздействия на процессы размещения инвестиций и регионального развития [13].

Важно и то, что во многом меняются критерии эффективного и оптимального функционирования регионального производства - так, если раньше преобладали народнохозяйственные критерии, то при развитом рынке должны преобладать социальные и экологические ориентиры [13]. Вместе с тем в новых условиях хозяйствования появляются и совершенно новые для региональной экономики направления исследований, такие, как анализ процесса разгосударствления собственности в разных регионах, изучение свободных экономических зон, исследование нового финансового механизма взаимодействия территорий и пр. [12]. Все вышесказанное относится и к межрегиональной экономике как специальному разделу теории региональной экономики. Вместе с тем новые условия хозяйствования существенно повлияли на предмет исследования и способствовали появлению новых направлений в межрегиональной экономике.

Таким образом, межрегиональные социально-экономические (в том числе и эколого-экономические) отношения представляют собой один из наименее изученных аспектов теории региональной экономики. В частности, в настоящее время не приходится говорить о существовании достаточно полной системы показателей, на основе которой можно получить всестороннюю комплексную информацию о состоянии и динамике межрегиональных хозяйственных взаимодействий и связей. Во многом именно с этим обстоятельством связано отсутствие полной и достаточно достоверной статистической информации об эколого-экономических отношениях между разными регионами России в условиях формирования рыночных отношений. В связи с этим весьма актуально рассмотрение проблемы о системе показателей, характеризующих различные направления и формы межтерриториальных хозяйственных взаимосвязей.

В этой системе в особую группу следует выделить показатели, характеризующие межрегиональную торговлю. Целесообразно использовать показатели регионального экспорта и импорта, измеряемые как в стоимостной, так и в натуральной форме. Правда в этой связи может возникнуть путаница из-за того, что многие регионы, особенно относящиеся к пограничным, непосредственно торгуют с другими государствами и поэтому в этих случаях более правильным было бы, если под региональным импортом и экспортом понимать соответственно ввоз в регион и вывоз товаров и услуг из данного региона за границу, а для обозначения результатов собственно межрегиональной торговли использовать показатели межрегионального ввоза и межрегионального вывоза. Такое разграничение понятий позволит осуществлять более точный учет торговых отношений определенного региона как с иными регионами страны, так и с другими государствами. Если же мы хотим получить общее представление о торговых отношениях определенного региона (т.е. вне зависимости от того, с каким субъектом хозяйствования осуществляются торговые операции - со страной или с другим регионом), то целесообразно, на наш взгляд, использовать показатели совокупного ввоза в данный регион и совокупного вывоза из региона.

Предложенный подход позволяет учитывать в статистике особенности торговых отношений региона в зависимости от специфики его торгового партнера (т.е. иного региона той же самой страны или другого государства). Таким образом, в соответствии с нашим подходом применительно к конкретному региону под *региональным экспортом* понимаются товары или услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям в других странах. Под *региональным импортом* понимаются приобретенные в других государствах и ввезенные в данный регион товары и услуги. Под *межрегиональным вывозом* понимаются товары и услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям в других регионах того же самого государства. Под *межрегиональным ввозом* понимаются приобретенные в других регионах страны и ввезенные в данный регион товары и услуги. Под *совокупным вывозом из региона* понимаются товары и услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям как в других странах, так и в других регионах того же самого государства. Поэтому совокупный вывоз из региона равен сумме между региональным экспортом и межрегиональным вывозом. Под *совокупным ввозом в регион* понимаются приобретенные как в других регионах страны, так и в других государствах и ввезенные в данный регион товары и услуги. Поэтому совокупный ввоз в регион равен сумме между региональным импортом и межрегиональным ввозом. В связи с необходимостью учета экологической составляющей в каждом из этих показателей следует выделить ту часть, которая приходится на экологиче-

ски чистую продукцию (т.е. в статистическом учете следует использовать и такие показатели, как региональный экспорт и импорт экологически чистой продукции, межрегиональный ввоз и вывоз экологически чистой продукции и т.д.).

Как известно, в статистике международной торговли выделяют также показатели экспортной квоты и импортной квоты, под которыми понимаются установленные государственными организациями соответственно объемы экспорта и импорта конкретных товаров. В определенном смысле эти понятия могут использоваться и на региональном уровне, ибо устанавливаемые в целом по стране количественные ограничения на экспорт и импорт определенных товаров далее распределяются по конкретным регионам. По аналогии, могут использоваться показатели квоты межрегионального ввоза или вывоза, а также квоты совокупного ввоза в регион или совокупного вывоза из региона (в том числе и экологически чистой продукции), причем такого рода квоты могут в принципе устанавливаться как на государственном уровне, так и самими региональными властями структурами. Последняя ситуация особенно часто встречается в условиях кризиса недопроизводства.

В статистике международной торговли выделяют также такой показатель, как чистый экспорт товаров и услуг, под которым понимается разница между совокупным экспортом и совокупным импортом страны за год. Очевидно, что понятие чистого экспорта товаров и услуг может использоваться не только на национальном, но и на региональном уровне - в этом случае под *чистым экспортом региона* понимается разница между совокупным экспортом и совокупным импортом региона за год. На наш взгляд, по аналогии имеет смысл для более точной оценки объемов межрегиональной торговли ввести понятия чистого межрегионального вывоза и чистого совокупного вывоза из региона. При этом, под чистым *межрегиональным вывозом* следует понимать разницу между межрегиональным вывозом и межрегиональным ввозом конкретного региона за определенный период времени (обычно за год). В свою очередь под *чистым совокупным вывозом из региона* следует понимать разницу между совокупным вывозом из региона и совокупным ввозом в регион за год.

Учитывая высокую продуктивность использования аналогии между положениями теории международных экономических отношений и положениями теории межрегиональных экономических отношений, особое внимание следует уделить анализу такого важного показателя статистики международной торговли, каковым является внешнеторговый оборот. Как известно, под внешнеторговым оборотом понимается сумма стоимостей экспорта и импорта за определенный период: месяц, квартал, год. По аналогии можно ввести понятие *внешнеторгового оборота региона*, под которым следует понимать сумму стоимостей регионального экспорта и регионального импорта за определенный период. Для более точной оценки объемов межрегиональной торговли целесообразно использовать такие показатели межрегионального оборота (или товарооборота), определенного для конкретного региона и совокупного внешнеторгового оборота региона. При этом под *межрегиональным оборотом региона* следует понимать сумму межрегионального ввоза и межрегионального вывоза региона за определенный период: месяц, квартал, год. Под *совокупным внешнеторговым оборотом региона* следует понимать сумму между совокупным ввозом в регион и совокупным вывозом из региона за определенный период. Все эти показатели можно использовать и для учета экологически чистой продукции.

Таким образом, группа статистических показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, включает значительно больше показателей, чем аналогичная группа показателей, характеризующих международную торговлю. Это связано с тем, что регион как объект хозяйствования в системе торговли связан с большим числом разновидностей хозяйственных объектов, чем страна, как объект хозяйствования в системе международной торговли. Поскольку регион, как правило, имеет торговые отношения не только с другими регионами, но и с другими государствами. Именно поэтому в систему статистических показателей, характеризующих межрегиональную торговлю наряду с показателями экспорта, импорта, внешнеторгового оборота (то есть наряду с показателями, характеризующими также и международную торговлю) целесообразно включить и такие показатели, как межрегиональный оборот, совокупный внешнеторговый оборот региона и ряд других, специфичных именно для статистики межрегиональной торговли. Причем удельный вес такого рода специфичных показателей в общей группе показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, напрямую будет зависеть от той доли, какую во внешней торговле данного региона занимает межрегиональная торговля, а какую – торговля с другими государствами.

Важно учитывать также следующее обстоятельство. Подобно тому как мировой товарооборот определяется путем суммирования внешнеторгового оборота всех государств планеты, можно

кількості, в потрібне місце (на складальній лінії) і точно до призначеного терміну для виробництва і збірки готової продукції. При такій постановці завдання великі страхові запаси, що заморожують грошові кошти фірми, виявилися непотрібними. Надалі ідеологія JIT була успішно просунута і в істриб'юцію готової продукції, а в теперішній час – і в макрологічні системи різного рівня і призначення. Основна ідея концепції JIT – гарантія того, що всі елементи логістичної системи синхронізовані і точно збалансовані, встановлений час постачань і поповнення запасів. Найголовніше – вони мають бути сплановані абсолютно точно.

Базовими логістичними підсистемами/модулями для логістичної технології JIT є: KANBAN, MRP III, модуль «Логістика» в Erp/csrp (Customer synchronized resource planning - «Планування ресурсів, синхронізоване із споживачем») системах, «SCM-модуль» Erp/csrp систем.

З кінця 1980-х р. в багатьох західних виробничих фірмах набула поширення логістична технологія Lean production. Ідея такої технології по суті є розвитком підходу JIT і включає такі елементи, як система KANBAN і MRP II. Суть даної логістичної технології в творчому з'єднанні наступних основних компонентів:

- високої якості;
- дрібних розмірів виробничих партій;
- низького рівня запасів;
- висококваліфікованого персоналу;
- гнучкого устаткування.

Ідея такої технології отримала назву «худе» виробництво тому, що прагнули виконувати кожну операцію, використовуючи менше кожного виду ресурсів – менше запасів, менше часу на виробництво одиниці продукції, виникає менше втрат від браку і так далі. Таким чином, Lean production сполучає переваги масової (великі об'єми виробництва – низька собівартість) і дрібносерійного виробництва (різноманітність продукції і гнучкий асортимент). Базовими логістичними підсистемами/модулями для логістичної технології Lean production є: KANBAN, MRP II, модуль «LP» в ERP.

Концепція Supply Chain Management - «управління ланцюгом/ланцюгами постачань». З кінця 80-х років і до теперішнього часу серед фахівців по логістиці і менеджменту немає єдиної думки з приводу визначення і змісту поняття «Управління ланцюгами постачань». Багато хто застосовує цей термін як синонім «логістики» або «інтегрованої логістики». Проте, зараз акцент в тлумаченні цієї концепції все більше зміщується у бік розширеного розуміння Supply Chain Management – як технології бізнесу. Одне з найбільш поширених визначень «ланцюга постачань», яке засноване на узагальненні думок багатьох ведучих зарубіжних фахівців, звучить таким чином: «Ланцюг постачань – три або більше економічних одиниць (юридичні або фізичні особи), які безпосередньо бурють участь у зовнішніх і внутрішніх потоках продукції, послуг, фінансів і/або інформації від джерела до споживача».

Визнані американські вчені в області Supply Chain Management Д. Ламберт і Дж. Сток так визначають це поняття: «Управління ланцюгами постачань – це інтеграція ключових бізнес-процесів, що починаються від кінцевого користувача і охоплюють всіх постачальників товарів, послуг і інформації».[3] Концепція/технологія SCM дозволяє вирішувати завдання інтегрованого управління функціональними областями логістики і координації логістичного процесу фірми з «трьох сторонами» в логістиці.

Базовим програмним модулем для логістичної технології Supply Chain Management є «модуль SCM», який присутній в інтегрованих корпоративних системах управління, зокрема у Erp/csrp, складаючи в інформаційно-технологічному аспекті їх частину. Досвід багатьох компаній показує, що системи ERP з модулем SCM дозволяють збільшити швидкість проходження замовлення в 6 разів.

Ми розглянули моделі західної логістики, які не завжди підходять до вітчизняної господарської практики. Логістичні системи – це живі системи, які не можна розглядати поза органічним зв'язком з навколишнім середовищем. Стратегія копіювання західних систем – це стратегія відомого, але не лідера. Впроваджувати у вітчизняну економіку необхідно насамперед філософію логістики, яка дозволить підвищити ефективність процесів в наших умовах.

Перехід від старої (функціональної) моделі управління логістикою до нової (процесної) вимагає готовності компаній, перш за все, відмовитися від стереотипів мислення, властивих масовому виробництву. Але не менш важливе наповнення нової моделі управління логістикою простими і зрозумілими інструментами і перерозподілом повноважень між менеджерами компанії.

requirements/resource planning (Системи планування потреб в матеріалах/планування потреб виробництва в ресурсах).

Необхідність планування потреби в матеріальних ресурсах обумовлена тим, що основна маса проблем в процесі виробництва пов'язана із запізнюванням або випередженням надходження сировини і матеріалів. В результаті цього, як правило, паралельно зі зниженням ефективності виробництва на складах виникає надлишок (дефіцит) матеріалів, що поступили раніше або пізніше наміченого терміну. З метою запобігання подібним проблемам і була розроблена методика планування потреби в матеріалах MRP I (Material Requirements Planning). Створені комп'ютерні програми, що дозволяють оптимально регулювати постачання матеріального ресурсу, контролювати запаси на складі і саму технологію виробництва. Головне завдання цього програмного модуля – забезпечити гарантії наявності необхідної кількості потрібних матеріалів у будь-який момент в рамках періоду планування разом з можливим зменшенням поточних запасів, а отже, розвантаженням складів.

Подальше удосконалення системи планування потреби в матеріалах привело до трансформації системи MRP I в розширену модифікацію MRP II. По суті, це система виробничого планування ресурсів для промислових підприємств, в яку об'єднані виробничі і логістичні операції та фінансове планування. У загальному випадку даний програмний модуль дозволяє здійснювати операційне планування в натуральних одиницях, а фінансове планування в грошовому виразі. Він дозволяє моделювати можливості підприємства, відповідаючи якраз на питання: «Що буде, якщо?». Цей метод базується на бізнес-плануванні, виробничому плануванні, плануванні потреб в матеріалах, плануванні виробничих потужностей, системах ухвалення рішень. Виходи програмних модулів взаємозв'язані з фінансовими показниками (бюджет, інвестиції і так далі). В даний час MRP II є по суті автоматизованими системами управління промисловим підприємством.

Логістична технологія RP може бути використана в системах дистрибуції, для чого створені системи DRP (Distribution requirements planning). Системи DRP – це розповсюдження логістики побудови MRP у канали дистрибуції готової продукції. Проте ці підсистеми, хоча і мають загальну логістичну концепцію RP, в той же час істотно відрізняються. Основний інструмент логістичного менеджменту в DRP-системах є графік, який дозволяє координувати весь процес постачання і поповнення запасів готової продукції в дистрибутивній мережі. Цей графік формується для кожної виділеної одиниці зберігання і кожної ланки логістичної мережі, пов'язаної з формуванням запасів в дистрибутивному каналі. Графіки поповнення і витрачання запасів інтегруються в загальну вимогу для поповнення запасів готової продукції на складах фірми або оптових посередників.

В середині 1980-х р. в США і Західній Європі з'явилася розширена версія системи DRP («Планування потреби в ресурсах розподілу»), система DRP II, яку називають другим поколінням систем управління розподілом продукції в логістичних системах. У цій системі застосовуються найсучасніші моделі і алгоритми програмування, розраховані на локальні мережі персональних комп'ютерів і телекомунікаційні канали, що працюють в режимі online. У системах DRP II комплексно вирішуються питання управління виробничою програмою, складськими потужностями, персоналом, якістю процесу перевезення і логістичного сервісу.

На початку 1990-х р. системи планування класу MRP II в інтеграції з модулем фінансового планування отримали назву систем бізнес-планування (інтегрованого планування ресурсів) підприємства ERP (Enterprise Resource Planning). Вони дозволяють ефективно планувати всю комерційну діяльність сучасного підприємства, зокрема фінансові витрати на оновлення устаткування і інвестиції в виробництво нового асортименту виробів.

Список програмних модулів, що функціонують в рамках логістичних технологій RP можна продовжувати і далі, але зупинимося на розгляді логістичних технологій, ніж на програмних модулях. Загальний принцип зрозумілий, а дані про базові логістичні підсистеми/модулі можна завжди знайти в спеціальній літературі, крім того, ринок програмних продуктів постійно пред'являє новинки.

Однією з найбільш поширених в світі логістичних технологій є концепція Just-in-time – JIT (точно в строк). Появу цієї концепції відносять до кінця 1950-х р., коли японська компанія Toyota Motors, а потім і інші автомобілебудівні фірми Японії почали активно впроваджувати систему KANBAN. Первинним гаслом концепції JIT було виключення потенційних запасів матеріалів, компонентів і напівфабрикатів з виробничого процесу збірки автомобілів і їх основних агрегатів. Початкове завдання виглядало так: якщо заданий виробничий графік, то треба організувати рух матеріальних потоків так, щоб всі матеріали, компоненти і напівфабрикати поступали у потрібній

определять межрегиональный товарооборот каждой страны путем суммирования межрегионального товарооборота каждого ее региона. Именно эта величина и характеризует на макроуровне взаимосвязь всех регионов страны в сфере торговли, причем межрегиональный товарооборот государства меньше национального товарооборота на величину суммы внутрирегионального товарооборота каждого региона (очевидно, что товарооборот любого региона складывается из двух частей: межрегионального товарооборота региона и его внутрирегионального товарооборота). Заканчивая рассмотрение вопросов о группе показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, нельзя не коснуться и еще одного.

В соответствии с кейнсианской теорией экспорт оказывает множительное (мультиплицированное) воздействие на доход, подобно инвестициям и государственным расходам. Поэтому экспорт и импорт, как и другие составляющие совокупных расходов, действуют с мультипликационным эффектом. В связи с этим при анализе торговых отношений на теоретическом уровне существенную роль играет такой показатель, как мультипликатор внешней торговли, который характеризует зависимость между приростом национального дохода и вызвавшим этот прирост чистым экспортом товаров и услуг. Причем, ясно, что этот показатель может использоваться и на региональном уровне. Очевидно что по аналогии можно ввести понятие *мультипликатора межрегиональной торговли*, который характеризует зависимость между приростом чистого дохода региона и вызвавшим этот прирост чистым межрегиональным вывозом. Сумма мультипликатора межрегиональной торговли и мультипликатора внешней торговли региона будет равна *мультипликатору совокупной внерегиональной торговли данного региона*. Этот показатель характеризует зависимость между приростом чистого дохода региона и вызвавшим этот прирост чистым совокупным вывозом из региона.

#### Список источников

1. Некрасов Н.Н. Региональная экономика: Теория, проблемы, методы. - 2-е изд. М.: Экономика, 1978. 344 с.
2. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. Сокр. перев. с англ. М.: Прогресс, 1966. 659 с.
3. Николаев С.А. Межрайонный и внутрирайонный анализ размещения производительных сил. М.: Наука, 1971. 192 с.
4. Гранберг А.Г. Оптимизация территориальных пропорций народного хозяйства. М.: Экономика, 1973. 211 с.
5. Буржуазная региональная теория и государственно-монополистическое регулирование размещения производительных сил (критический анализ) / Под ред. А.Д. Сапожникова. М.: Мысль, 1981. 252 с.
6. Региональное программирование в развитых капиталистических странах. М.: Наука, 1974. 327 с.
7. Воробьев Ю.Ф. Выравнивание уровней экономического развития союзных республик. М.: Наука, 1965. 217 с.
8. Кистанов В.В. Комплексное развитие и специализация экономических районов СССР. М.: Экономика, 1968. 193 с.
9. Лаппо Г.М. Развитие городских агломераций в СССР. М.: Наука, 1978. 198 с.
10. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского Университета экономики и финансов, 1992. 274 с.
11. Северный экономический район: Проблемы, тенденции, перспективы развития / Под ред. Г.П. Лузина. СПб.: Наука, 1992. 256 с.
12. Региональная экономика: опыт и перспективы рыночных преобразований / Под ред. Г.П. Лузина. Часть 1. Апатиты: Изд-во КНЦ РАН, 1995. 181 с.
13. Региональная экономика: новые подходы / Л.А. Козлов, И.А. Ильин, Б.М. Штульберг и др. М.: Наука, 1993. 127 с.
14. Территориальное управление общественным производством. Словарь-справочник / Под ред. А.П. Сысоева, Д.Г. Черника. М.: Закон и право. ЮНИТИ, 1993. 176 с.



### СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РОССИЕЙ И УКРАИНОЙ (РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)

Международное экономическое сотрудничество – это объективный процесс развития многообразных экономических и научно-технических связей между отдельными странами, группами стран, построенный на принципах независимости, равноправия и взаимной выгоды сторон [1]. Основой процесса является углубление международного разделения труда. Международное экономическое сотрудничество включает внешнюю торговлю, кредитные отношения, кооперирование и сотрудничество стран в области освоения природных ресурсов, компенсационные сделки, а также широкое научно-техническое сотрудничество (рис. 1).



Рис. 1. Основные формы международного экономического сотрудничества

Однако, как правило, экономические связи многих стран, хозяйствующих субъектов, ориентированы, прежде всего, на соседние государства и регионы. Актуальность исследования перспектив российско-украинского экономического сотрудничества на уровне отдельных регионов возрастает в условиях усиления роли региональных органов управления в осуществлении социально-экономической политики на местах, начиная с разработки комплексных программ развития регионов и завершая решением оперативных вопросов текущей деятельности.

Различные аспекты развития межрегиональных связей нашли широкое отражение в работах как отечественных, так и зарубежных ученых. Однако низкая эффективность экономического сотрудничества регионов России и Украины свидетельствует о недостаточном уровне разработок в области анализа условий и предпосылок развития трансграничного сотрудничества регионов России.

Целью исследования является выявление перспектив экономического сотрудничества России и Украины и роли в этом процессе Белгородской области. Белгородская область является субъектом Российской Федерации, следовательно, возможности ее сотрудничества с регионами Украины во многом зависят от проводимой внешнеэкономической политики страны.

Развитие взаимовыгодных экономических связей между Россией и Украиной имеет объективные предпосылки. Тесная взаимосвязь между странами обоснована их географическим положением, общей историей и множеством других факторов, определивших духовное родство, глубокие традиции, отвечающих коренным интересам обеих стран. В обеих странах имеется высокий научно-производственный потенциал, работоспособные и высокообразованные трудовые ресурсы. Приоритетность и особенности экономического сотрудничества между Россией и Украиной обу-

Значит, с начала 1980-х годов и до настоящего времени при построении корпоративных логистических систем часто применяется маркетинговая стратегия. Маркетинговая концепция логистики акцентирует внимание менеджмента компании на организации логистического процесса в области распределения (истрибуции) для усиления позиций фирмы в конкурентной борьбе. Такая логистическая система должна поддерживать стратегию конкуренции фирмы на рынке за счет принятия оптимальных решений в распределении, прогнозировании спроса на продукцию, интеграции логистических операций и функций физического распределения.

Последними годами на Западе утвердилась и активно развивается новая логистическая концепция, которую большинство исследователей называют интегральной или концепцией интегрированной логистики. Эта концепция по сути развивает маркетинговую, учитывая новые условия бизнеса на современном этапе:

1. Новое понимание механизмов рынка и логистики как стратегического элемента в конкурентных возможностях фирмы.

2. Новые организационные (структурные) отношения, перспективы интеграции между логистическими партнерами.

3. Новые технологические возможности, особенно, в области гибких производств и информационно-компьютерных технологий, контроля и управления во всех сферах производства и распределения продукции.

Усложнение рыночных отношений и усиление конкуренции в настоящее время приводит к трансформации логистической системы, что выражается в следующих основных тенденциях:

1. Увеличиваются скорость, интенсивность и сложность материальных и информационных потоков. Усложняются информационные и финансовые взаимодействия между логистическими партнерами.

2. Уменьшается количество логистических систем. Уменьшается количество организационно-экономических отношений в логистических системах, но сложность в них возрастает.

3. Уменьшается надежность логистических цепочек (каналов), поскольку в производстве и дистрибутивных сетях практически исчезают страховые запасы.

Последствием этих тенденций является повышение потенциальной неустойчивости логистической системы. Для повышения ее устойчивости и надежности необходима дальнейшая интеграция как внутри самой системы, так и с динамичным внешним окружением. Логистическая система (согласно интегральной концепции) рассматривается как единое целое – интегрированная система управления, которая реализует цели бизнеса от поставщика до конечного потребителя (покупателя). Таким образом, в интегрированных логистических системах корпораций материальный поток объединяет весь жизненный цикл производства: от идеи до конструкции, затем до производства, распределения, продаж, дистрибуции и сервиса и снова до повторения цикла соответственно до запросов покупателей.

Профессор Д. Дж. Бауерсокс отмечает, что сам термин «интегрированная логистика» возник в 1980-х годах и приобрел широкую популярность в 1990-х годах, и поясняет, что система интегрированной логистики обеспечивает продвижение продукции через непрерывный и последовательный цепочку добавленной стоимости.[1] Добавленная стоимость означает, что каждая сторона логистической системы («три стороны» в логистике) включает действия, которые повышают стоимость продукта или услуги для тех, кто получит товар. Поэтому наилучших результатов в бизнесе добиваются те компании, которые используют концепцию интегрированной логистики, которая позволяет объединить усилия фирмы «хозяина» логистического процесса и логистических партнеров для кризисного управления основными и сопутствующими потоками в интегрированной структуре бизнеса.

Повышение организационно-экономической устойчивости фирмы на рынке обеспечивается персоналом логистического менеджмента в ходе дистрибуции и дистрибуции координации, которая позволяет устранить конфликты между подразделениями компании и обеспечить интегрированную взаимосвязь с логистическими партнерами по бизнесу.

Следующим этапом построения логистической системы является выбор соответствующих логистических технологий и соответствующих им базовых (стандартных) логистических подсистем/программных модулей, поддерживаемых корпоративной информационной системой. Базовые (стандартные) логистические подсистемы/программные модули оформлены юридически, и передовые компании мира успешно применяют апробированные логистические технологии.

Среди этих технологий следует отметить, прежде всего, такие (в хронологическом порядке их разработки и внедрения):

Одним из наиболее популярных в мире технологий, на основе которых разработано и функционирует большое количество программных модулей логистики является технология Requirements/resource planning – RP («Планирование потребностей/ресурсов»). Базовыми программными модулями, основанными на концепции RP в производстве и поставках являются системы MRP I и MRP II – Materials/manufacturing

Призначенням логістичної стратегії є підтримка корпоративної (маркетингової, виробничої) стратегії компанії. Вона орієнтована на один або декілька ключових показників, які відображають в цілому ефективність логістичних процесів в компанії. До таких ключових показників ефективності логістики відносяться:

- загальні логістичні витрати;
- якість логістичного сервісу;
- тривалість логістичних циклів;
- продуктивність;
- повернення інвестицій в логістичну інфраструктуру.

Логістична стратегія будується на основі максимізації (мінімізації) одного або декількох з істриб нізаційн показників. Ці показники лежать в основі звітних форм компаній і систем показників логістичних планів різних рівнів. Найширше вживані в бізнесі, при побудові логістичних систем, логістичні стратегії так і виділяються:

- стратегія оптимізації загальних логістичних витрат;
- стратегія поліпшення якості логістичного сервісу;
- стратегія мінімізації інвестицій в логістичну інфраструктуру;
- логістичний аутсорсинг і ис.

Багато світових компаній роблять акцент на стратегічній логістиці, яка знаходиться за межами власної ділової структури і дозволяє охопити постачальників, посередників і замовників. Стратегічна логістика визначається як використання логістичної компетентності і багатоканальних партнерських стосунків для досягнення конкурентних переваг. [4]

У теорії логістична стратегія має бути таким же природним елементом стратегічного планування в бізнесі, як маркетингова, фінансова, виробнича і інші види стратегій. Проте на практиці в нашій країні це далеко не так.

Причини відсутності логістичної стратегії криються, перш за все, в загальному нерозумінні персоналом топ-менеджмента призначення логістики як інтегрованого інструменту управління, що дозволяє оптимізувати матеріальні і фінансові ресурси компанії. Не вистачає кваліфікованих логістичних менеджерів.

Наступним етапом побудови логістичної системи є вибір відповідних логістичних технологій і відповідних їм базових логістичних підсистем/програмних модулів корпоративних інформаційних систем.

Але, спочатку визначимо, які сучасні логістичні концепції є парадигмою (керівною ідеєю), платформою для організацій бізнесу.

Виникнення і розвиток логістичних концепцій тісно пов'язаний з еволюцією бізнесу в промислово розвинених країнах. Фундаментальними концепціями в логістиці є:

- інформаційна;
- маркетингова;
- інтегральна.

Інформаційна концепція логістики з'явилася в кінці 1960-х років і тісно пов'язана з розвитком інформаційно-комп'ютерних технологій. Основна ідея даної концепції полягає в тому, щоб сформулювати загальну проблему управління матеріальним потоком деякого бізнес-об'єкту (фірми в цілому або окремої функціональної області: постачання, виробництва, продажів) і одночасно синтезувати інформаційно-комп'ютерне забезпечення вирішення проблеми. Теоретичною основою інформаційної концепції є системний підхід, вживаний в даному випадку, як для моделювання самих об'єктів, так і для синтезу систем інформаційно-комп'ютерної підтримки. Основні рішення полягають в тому, щоб автоматизувати тривіальні завдання і використовувати інформаційно-комп'ютерну підтримку для вирішення завдань логістичної оптимізації. При цьому оптимізація всього процесу управління матеріальним потоком, як правило, не є метою усередині даної концепції.

Практичними прикладами використання інформаційної концепції логістики є широко поширені інформаційно-програмні модулі MRP1, MRP II, DRP, OPT, QR, CR, і тому подібне, вживані при автоматизації істриб нізаційної о планування і управління запасами і закупівлями матеріального ресурсу, а також виробництва і постачання готової продукції споживачам.

У той же час логістичні системи, спочатку побудовані виключно на принципах інформаційно-технологічної концепції не володіли необхідною гнучкістю і інтегрованістю, наприклад, для регулювання стосунків виробників з постачальниками і кінцевими споживачами продукції.

словлены многими факторами, в том числе, сформировавшимися в рамках единого народнохозяйственного комплекса СССР и унаследованными от него экономическими взаимосвязями, нацеленностью обеих стран на реформирование экономик.

Сравнение макроэкономических показателей двух стран за этот период свидетельствует об их стремительном падении в обоих государствах, однако следует отметить, что украинская экономика пережила более сильный удар. Сравнительная характеристика основных макроэкономических показателей России и Украины за период 2000-2007 годы и прогнозные показатели за 2008, 2009 и 2013 годы представлены в таблице 1.

Таблица 1

Динамика основных показателей России и Украины в 2000-2013 гг.

Страна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*	2009*	2013*
<b>Темпы прироста ВВП, %</b>											
Россия	10,0	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	7,4	8,1	6,8	6,3	5,6
Украина	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,1	7,3	5,6	4,2	6,5
<b>Индекс потребительских цен, %</b>											
Россия	20,8	21,5	15,8	13,7	10,9	12,7	9,7	9,0	11,4	8,4	5,2
Украина	28,2	12,0	0,8	5,2	9,0	13,4	9,0	12,8	21,9	15,7	7,6
<b>Текущий платежный баланс, % от ВВП</b>											
Россия	18,0	11,1	8,4	8,2	10,1	11,0	9,5	5,9	5,8	2,9	-2,1
Украина	4,7	3,7	7,5	5,8	10,6	2,9	-1,5	-4,2	-7,6	-9,7	-9,2

\* Прогнозные данные

Составлено по данным Международного валютного фонда [2]

Как показывают данные проведенного анализа, представленные в таблице 1, темп прироста ВВП двух стран обозначен приблизительно на одном уровне. Так в 2000, 2005-2007 годах (а также прогноз на 2008 и 2009 годы) прирост ВВП в России был немного выше, чем в Украине. Однако в период с 2001 года по 2004 год экономика Украины росла гораздо более быстрыми темпами (достигая 12,1 % в 2004 году), чем российская, а по прогнозам Международного валютного фонда в 2013 году ее рост также будет более быстрым.

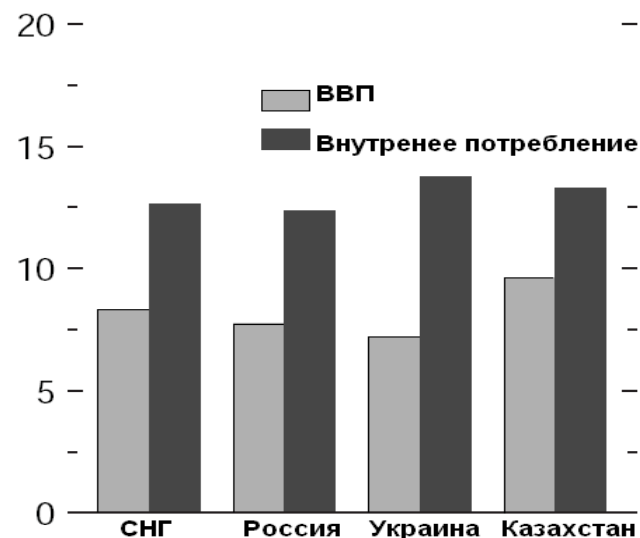
Многие изменения в динамике и структуре российско-украинской торговли, в том числе и с участием Белгородской области, можно объяснить изменением потребительских цен. Так в Российской Федерации происходит почти планомерное снижение темпов роста цен с 20,8% в 2000 году до 9,0 % в 2007 году. Однако, по прогнозам Международного валютного фонда, в 2008 году ожидается больший рост цен в сравнении с 2007 годом (на 11,4 %). Индекс потребительских цен в Украине имеет достаточно большую амплитуду: от 0,8 % в 2002 году до 28,2 % в 2000 году. При этом чередующиеся рост и снижение показателя за анализируемый период свидетельствуют об экономических потрясениях страны. В 2008 году прогнозируется существенный рост индекса – до 21,9 %. Все это свидетельствует о неустойчивости развития украинской экономики.

Важным макроэкономическим показателем является отношение текущего платежного баланса к ВВП страны. В 2004 году показатели России и Украины были максимально близки: в России это отношение составляло 10,1 %, в Украине – 10,6 %. В Украине отрицательный платежный баланс образовался в 2006 году, по прогнозам Международного валютного фонда при существующих тенденциях экономического развития платежный баланс России станет отрицательным к 2013 году

Стимулом не только экономического роста, но и развития сотрудничества Белгородской области с регионами Украины является увеличение объемов внутреннего потребления. Рост ВВП и внутреннего потребления в России, Украине и в целом по странам СНГ в 2007 году показан на рис. 2. Объемы внутреннего потребления в Украине заметно выше, чем в России и в целом по СНГ. Однако это вряд ли свидетельствует об увеличении реальных доходов населения Украины и связано во многом с ростом частных кредитов в Украине (на это указывает и гораздо более сильное проявление современного кризиса на Украине по сравнению с российским аналогом).

Несмотря на то, что деятельность по потребительскому кредитованию в России, на первый взгляд, развивается достаточно бурно, на Украине рост частных кредитов в 2007 году был еще выше. Можно предположить, что данная тенденция, с одной стороны, свидетельствует о совершенствовании банковской системы, а с другой, о растущем уровне спроса на кредиты среди населения по достаточно высоким процентным ставкам. Следует отметить, что объемы потребительских кредитов в России ежегодно увеличиваются, но медленнее, чем в среднем по странам СНГ.

Дополнительный анализ источников денежных средств на потребительское кредитование населения и в России, и в Украине позволяет сделать вывод об их иностранном происхождении.



Составлено по данным международного валютного фонда [2]

Рис. 2. Рост ВВП и внутреннего потребления в России, Украине и СНГ в 2007 году, %

На наш взгляд, важным фактором формирования торговых отношений между Белгородской областью и регионами Украины является изменение реального эффективного валютного курса, динамика которого за период с 2003 по 2007 годы для России и Украины показана на рисунке 3.



Составлено по данным международного валютного фонда [2]

Рис. 3. Реальный эффективный валютный курс в России и Украине в 2003-2007 годах, индекс (2006 г. = 100)

Повышение реального эффективного курса национальной валюты, наблюдаемое в странах с 2003 года по 2007 год, стимулирует приток импортных товаров на местные рынки и, наоборот, негативно сказывается на экспорте. Достаточно низкий курс российского рубля позитивно отражался на развитии экономики долгие годы. В настоящее время его рост стимулирует не экспортную деятельность, а импортную, создавая при этом жесткую конкуренцию на внутреннем рынке. Схожую динамику по данному показателю имеет и Украина.

Процес вимірювання результатів логістичного менеджменту може проводитися для цілей логістичного аналізу щодня, один раз в місяць (квартал) і тому подібне Система основних вимірників залежить від цілей логістичного менеджменту і виду логістичної системи. Для більшості логістичних систем ця система базується на ключових (комплексних) показниках її ефективності, а саме:

- Ступені задоволення споживачів якістю логістичного сервісу;
- Віддачі від інвестицій в логістичну інфраструктуру;
- Повних і операційних логістичних витратах;
- Тривалість логістичних циклів;
- Продуктивності логістичної системи.

Процедура логістичного контролінга дуже схожа на контроль параметрів в технічних системах і процесах (наприклад, в автоматичних системах, АСОВІ, і тому подібне). Сам процес контролінга полягає в постійному або періодичному порівнянні заданих (базових стандартних) характеристик і параметрів.

#### Список джерел

1. Загородній А.Г., Пилипенко Л.М. Управління ризиками аудиторської діяльності: Навч. посібник. – Львів: Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2008. – 128 с.
2. Серікова Т.М., Понікаров В.Д., Кожанова Є.П., Отенко І.П. Облік, аналіз та аудит: Навчальний посібник. – Харків: Видавництво «ІНЖЕК», 2003. – 380 с.
3. Twaróg J. Organizacja koncepcji prowadzenia audytulogistycznego w przedsiębiorstwie produkcyjnym. – LiM, Poznań, 1996.
4. Крикавський Є. Логістичне управління: Підручник. – Львів: Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2005. – 684 с.
5. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой: Пер. с 4-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005, XXXII. – 797 с.
6. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под. общ. и научн. ред. проф. В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.

Санін А.Ф., д.т.н., професор  
Півоварова О.Б.

Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара  
Україна

#### ВПЛИВ ЛОГІСТИЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ЯКІСТЬ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ ВЛИЯНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ НА КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Темпи розвитку сучасних ринків вимагають від керівників компаній чіткої організації внутрішніх процесів і контролю ефективності на всіх етапах – від виробництва продукції до її доставки кінцевому споживачеві.

У підручниках узагальнена найбільш передова практика успішних компаній, які зуміли так перебудувати свої управлінські системи, щоб в умовах глобалізації і загострення конкуренції досягти якнайкращих результатів. Саме ці компанії посилають нам сигнал про те, що логістика може давати значно кращий результат, якщо перейти з традиційної схеми управління на істриб , управляючи крізними ланцюжками операцій.

Зона відповідальності логістики також залежить від того, які технології використовує компанія. Дві найбільш поширені в світі бізнес-технології – масове виробництво і масова індивідуалізація. Для масового виробництва найбільш раціональна вузька функціональна спеціалізація, орієнтована на фізичне створення продукту. Масова індивідуалізація, з іншого боку, вимагає істриб ніз системи управління потоками інформації, фінансів і матеріалів через всі бізнес-процеси компанії.

До якої технології тяжіє та або інша компанія, залежить від цілей керівництва компанії і того, яку цінність ця компанія створює для клієнтів. Сьогодні навіть виробничі підприємства рідко заробляють лише на виробництві продукції – вони також пропонують супутній сервіс: доставку, післягарантійне обслуговування і тому подібне. Такі вимоги ринку. І компанія, орієнтована на управління за істриб нізаційної о принципом, в умовах нової економіки просто недоотримує прибуток.



Спеціальний функціональний аудит здійснюється, як правило, сторонніми логістичними консультантами та вищими менеджерами фірми для оцінювання: відповідності логістичної стратегії фірми корпоративній, задоволення потреб споживачів стосовно якості логістичного обслуговування, відповідності характеристик логістичного обслуговування запитам та очікуванням споживачів.

При аудиті логістичного обслуговування з позиції критерію “якість” оцінюванню підлягає весь ланцюг поставок: від постачання через планування виробництва, складування до дистрибуції та кінцевого споживача. При цьому відбувається аналіз та оцінка показників і причин помилок, ненадійності поставок, надмірної величини запасів. Технічний тест логістики підприємства полягає у оцінюванні придатності і володіння наявними інсталяціями, ергономії робочих місць і дотримання норм безпеки. При порівнянні з найуспішнішими компаніями (best practices) стає можливим виявлення вузьких місць і пропонування альтернативних, перевірених логістичних рішень. У межах аудиту логістики оцінюється також продуктивність логістичних процесів. Аналізуючи переміщення благ, диференціюючи їх з погляду замовлень, клієнтів або груп товарів, здійснюється перевірка часу реалізації окремих операцій, кількості персоналу та логістичних витрат.

Ключем до уникання надлишкових витрат або додаткових інвестиційних коштів є оптимізація використання виробничих або складських площ. Аудитор, розпоряджаючись базою порівняльних величин, доводить неефективне використання та визначає можливості поліпшення, визначаючи так потенціали заощаджень.

Аудит логістики інформаційних систем повинен виключати ручне і “паперове” введення даних, контроль станів і відправлення, що, своєю чергою, зменшить кількість персоналу і обмежить помилки у функціонуванні логістики на підприємстві. Під час аудиту досліджується архітектура системи включно з комунікацією з клієнтами (наприклад, системи EDI – electronic data interchange), управлінням процесами прийняття замовлення, складування, комплектації і відправлення вантажу. Аудитор концентрується на функціональній безпеці з’єднань і протоколів, а також вірогідних обмеженнях для логістики, які впливають з помилок або відсутності певних функцій системи інформаційних технологій.

Для контролю ефективності управління запасами застосовується спеціальний аудит запасів. Типові системи контролю запасів відслідковують рівні запасів для оцінки попиту, поповнення та повернення на завод-виробник, облік понаднормативних та застарілих запасів.

Аудит товарно-транспортної документації та розрахунок за операції транспортування (зокрема власне перевезення, експедирування, навантаження та розвантаження тощо) здійснюється за визначеними процедурами, прийнятими для бухгалтерського обліку, та викликаний помилками персоналу при оформленні документів, неправильним занесенням в комп’ютери та іншими причинами [6].

Таким чином:

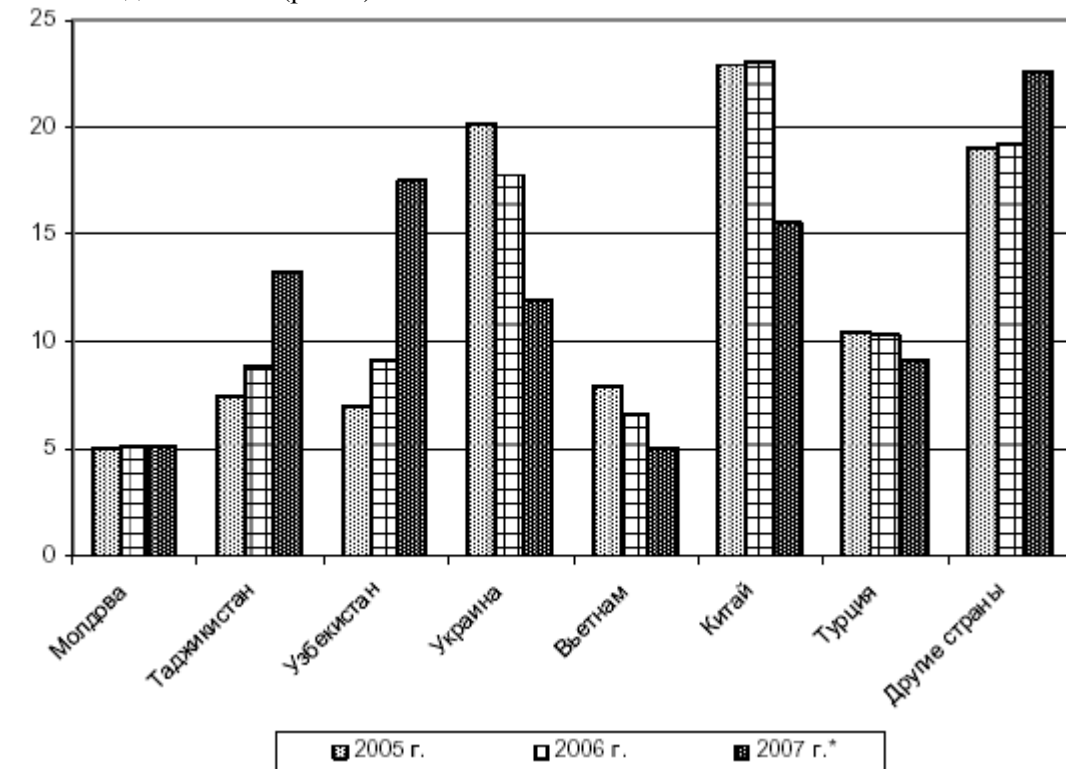
По-перше, здійснення аудиту логістики дає можливість точно визначити такі зовнішні чинники, як структура замовлень, параметри товарів, час поставок, рівень обслуговування ринку, ступінь вимог клієнтів і можливості їх поліпшення. Крім того, аудит логістики дає змогу вказати на слабкі сторони логістичних систем та процесів, що, своєю чергою, сприяє покращанню ефективності їх функціонування.

По-друге, результати досліджень основних аспектів формування зовнішнього та внутрішнього аудиту логістики дають можливість стверджувати, що ці два напрями, так само як і аудит логістики, потребують певного удосконалення, зокрема, для розвитку на ринку аудиту логістики необхідно здійснювати підготовку аудиторів з логістики, які б взяли на себе функцію незалежних учасників та сформували відповідне середовище функціонування зовнішнього аудиту логістики, яке сьогодні, на жаль, представлено тільки у вигляді елементів внутрішнього аудиту.

Для оцінки ефективності функціонування логістичної системи і діяльності персоналу логістичного менеджменту компанії необхідна наявність контролю результатів рішень, що приймаються персоналом служби логістики. Вимірювання результатів управління логістикою (кількісна міра ступеня ефективності виконання логістичних операцій і функцій) є необхідною умовою досягнення цілей логістичною системою, оскільки забезпечує зворотну зв’язок, необхідний для ефективного менеджменту. У цьому сенсі вимірювання результатів роботи служби логістики має два аспекти:

- по-перше, встановлення певної системи заходів (кількісних і якісних показників, критеріїв, шкал відношення і переваги);
- по-друге, безпосереднього вимірювання результату прийнятих управлінських рішень.

При анализе экономического сотрудничества России и Украины немаловажное значение приобретает исследование движения трудовых ресурсов между странами. На сегодняшний день Украина является четвертым по величине поставщиком рабочей силы в Россию после Узбекистана, Китая и Таджикистана (рис. 4).



Источник: Федеральная миграционная служба, [3, с. 389]

Рис. 4. Основные страны – поставщики иностранной рабочей силы в Россию в 2005-2007 годах

В последние годы между Россией и Украиной в области миграции трудовых ресурсов происходят существенные изменения. Если ранее экономические преимущества России по сравнению с другими странами СНГ «притягивали» иммигрантов, то в настоящее время экономика основных стран-доноров – Украины, Казахстана, а также ряда других государств СНГ и Балтии стабилизировалась и устойчиво развивается. Постепенное улучшение социально-политических условий привело к снижению притока мигрантов из СНГ в Россию. Однако, можно ожидать, что усиление кризиса в странах СНГ, и в том числе и на Украине приведет в обозримом будущем к росту иммиграционного притока в Россию из этих государств [3].

В целом анализ российско-украинских экономических отношений показал, что Украина является пятым по величине торговым партнером России после Германии, Нидерландов, Италии, Китая и первым в СНГ, опережая даже Республику Беларусь.

Для определения условий развития торгово-экономических отношений приграничных регионов России, в т.ч. и Белгородской области с Украиной, важно отметить особенности взаимных поставок товаров между странами в целом. Так, из России в Украину в основном экспортируется продукция топливно-энергетического комплекса, машины и оборудование, продукция химической и целлюлозно-бумажной промышленности. В то же время ведущими статьями в импорте России являются машиностроительная продукция, черные и цветные металлы, продовольственные товары [4]. Примечательно, что существенную роль для экономик обеих стран играют поставки продукции по кооперации. В кооперационных поставках участвуют свыше 300 предприятий с обеих сторон. Поставки в 2007 году осуществлялись по 1250 позициям из Украины в Российскую Федерацию и по 1780 позициям из Российской Федерации в Украину. В кооперационных поставках участвуют в основном предприятия машиностроения, оборонно-промышленного комплекса, авиастроения, химической промышленности, черной металлургии и легкой промышленности. Около 90% взаимных поставок по кооперации приходится на промышленно развитые восточные регионы Украины.

Внешнеэкономическая деятельность является важным сектором экономики Белгородской области: отношение объемов экспорта и импорта к валовому региональному продукту достигает

76 %. В 2007 году в сферу внешнеэкономической деятельности было вовлечено 1054 участника, осуществлявших торговые операции с 68 странами мира [6]. Однако Украина, по-прежнему, является ведущим партнером Белгородской области. Динамика показателей внешней торговли Белгородской области с регионами Украины в 1999-2007 гг. представлена на рисунке 5.

Как показывают результаты анализа, внешнеторговый оборот Белгородской области с регионами Украины имеет постоянную тенденцию к увеличению (за исключением 2002 года). С 2003 года рост внешней торговли составлял от 22,31 % в 2006 году до 63,15 % в 2007 году.

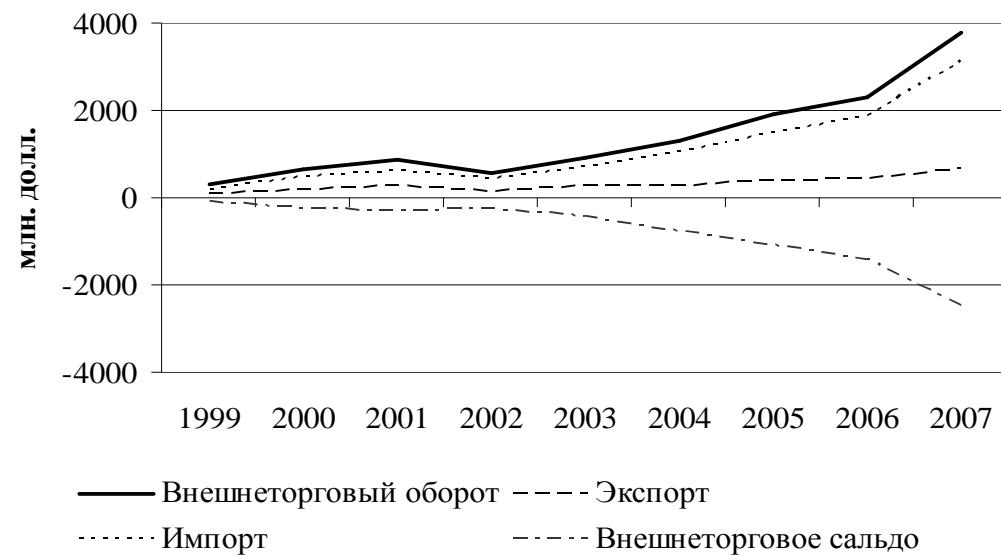


Рис.5. Динамика показателей внешней торговли Белгородской области с регионами Украины в 1999-2007 гг.

Положительной тенденцией является рост как экспорта, так и импорта товаров и услуг, но объемы импортных поставок увеличиваются быстрее, что приводит к возникновению значительного отрицательного сальдо торгового баланса. Однако, принимая во внимание тот факт, что большая часть импортируемых товаров через Белгородскую область попадает в другие регионы страны, можно сделать вывод, что отрицательное внешнеторговое сальдо не является неблагоприятной тенденцией.

О качественном развитии сотрудничества Белгородской области с регионами Украины свидетельствуют также показатели, представленные в табл. 2.

Таблица 2

Динамика показателей степени включенности Белгородской области во внешнюю торговлю РФ с Украиной в 2006-2007 гг.

Показатели	2006	2007
Объем экспорта РФ в Украину (млн.долл.)	14982,6	16425,3
Объем импорта РФ из Украины (млн.долл.)	9238,4	13325,4
Доля экспорта Белгородской области в объеме экспорта РФ в Украину, %	2,88	3,96
Доля импорта Белгородской области в объеме импорта РФ из Украины, %	20,38	23,47
Объем экспорта Белгородской области, всего (млн.долл.)	1593,3	2316,4
Объем импорта Белгородской области, всего (млн.долл.)	2714,1	4062,4
Доля Украины в экспорте Белгородской области, %	27,1	28,05
Доля Украины в импорте Белгородской области, %	69,38	76,97

Следует признать, что Белгородская область имеет весьма скромную долю в российском экспорте в Украину. Однако положительным является рост ее доли на фоне общего увеличения объемов экспорта. На наш взгляд, также необходимо учесть, что область не является поставщиком топливно-энергетических ресурсов, занимающих значительный удельный вес в товарной структуре российского экспорта в Украину.

Что касается импорта Белгородской области из Украины, то здесь ситуация совершенно другая. На Белгородскую область приходится пятая часть всего импорта из Украины, при этом эта величина постоянно увеличивается. По нашему мнению, этот факт можно объяснить двумя причинами. Во-первых, область является приграничным регионом, и большая часть товаров ввозится

бюджетом. В результате проведения аудита визначаются напрями скорочення витрат. Впровадження логістичної системи потребує розроблення нового підходу до обміну витрат, так званої логістичної калькуляції витрат, орієнтованої на кінцевий результат. Така калькуляція передбачає розподіл витрат за функціональними сферами, "центрами затрат": опрацювання замовлень, рух продукції в межах підприємства, складування, підтримка запасів, управління. Звіт про продуктивність /ресурсовіддачу (productivity report).

Друга ключова форма, необхідна для ведення різних видів аудиту є звітом про продуктивність і характеризує ефективність логістичного менеджменту. У даній формі додатково, як правило, відбиваються наступні ключові показники:

- загальні логістичні витрати по відношенню до об'єму продажів;
- окремі складові логістичних витрат по відношенню до загальним витратам;
- логістичні витрати (по групах) по відношенню до стандарту або середньому рівню в даній галузі;
- логістичні витрати по відношенню до відповідних статей бюджету фірми;
- логістичні ресурси бюджету на даний момент по відношенню до прогнозуючим витратам.
- діаграма виконання логістичного плану (performance chart).

Графіки (діаграми) виконання логістичного плану використовуються в основному для контролю і аудиту в логістиці підтримки виробництва контролю якості сервісу, управління запасами. Вони характеризують динаміку відносних показників виконання плану (індекси оборотності, процентні співвідношення) методами математичної статистики.

Коротко охарактеризуємо деякі основні види аудиту вживані при логістичному адмініструванні.

Загальний функціональний аудит проводиться, як правило, не регулярно, найчастіше один раз на рік для оцінки правильності виконання персоналом логістичного менеджменту своїх функцій. В цьому випадку зазвичай призначається експертна комісія з персоналу вищого менеджменту фірми і сторонніх консультантів. Комісія оцінює виконання персоналом своїх посадових інструкцій, результати роботи окремих підрозділів служби логістики за звітний період часу рівень якості і ефективності роботи функціонального персоналу. Спеціальний функціональний аудит здійснюється, як правило сторонніми логістичними консультантами і вищим менеджментом фірми для оцінки:

- відповідності логістичній стратегії фірми корпоративної (маркетинговою) стратегії;
- рівня задоволення вимог споживачів до якості логістичного сервісу;
- відповідності характеристик логістичного сервісу запитам і очікуванням покупців;
- рівня загальних логістичних витрат і їх складових і тому подібне.

Для контролю ефективності управління запасами застосовується спеціальний аудит запасів. Типові системи контролю запасів (моніторинг) відстежують рівні запасу для оцінки попиту, поповнення, повернення, обліку наднормативних, застарілих запасів, своєчасності виявлення їх лишків. Проте можуть бути випадки неспівпадання між реєструючими (уручну або автоматично) рівнями запасів і їх поточними фактичними значеннями на складі. Це може бути обумовлено помилками персоналу, збоями комп'ютерних програм і іншими причинами. Тому періодично (зазвичай в кінці року) здійснюється аудит запасів, подібний до процедури інвентаризації.

Аудит товарно-транспортної документації і розрахунків за операції транспортування (включаючи власне перевезення, експедицію, вантажні роботи і ін.) здійснюється по певних процедурах, прийнятих для аудиту фінансових звітів, і викликаний можливими помилками персоналу при оформленні документів, неправильним занесенням даних в комп'ютери і іншими причинами.

Нарешті, фінансовий аудит проводиться традиційними методами з залученням сторонніх незалежних аудиторів. В процесі цього аудиту (зазвичай загального для всієї фінансової діяльності фірми) виділяються спеціальні розділи, пов'язані з перевіркою фінансових результатів (витрат, отриманих прибутків, понесених збитків, рентабельності, ліквідності, стійкості і т.п) роботи логістичного менеджменту.

Функціональний аудит виробництва проводиться як правило один раз на рік з метою оцінювання правильності виконання персоналу з питань логістичного менеджменту своїх функцій. У цьому випадку призначається експертна комісія із персоналу вищого менеджменту фірми та сторонніх консультантів. Комісія оцінює виконання персоналом своїх посадових інструкцій, результатів роботи окремих підрозділів служби логістики за звітний період, рівень якості та ефективності роботи персоналу.



го аудиту є аналіз витрат, пов'язаних із реалізацією продукції. По-перше, це дає змогу визначити структуру витрат системи і виявити основні резерви їх економії. По-друге, він дає можливість вищій ланці управління підприємства зробити вибір між альтернативними проектами логістичних систем. Зокрема, у джерелах [5, 6] трактують це поняття не як аудит, що проводиться незалежними учасниками, а як аудит, зосереджений на аспектах зовнішнього середовища, тобто такий, що виходить за межі підприємства, але водночас проводиться зусиллями власних його працівників без залучення зовнішніх аудиторів. Наприклад, зовнішній аудит обслуговування споживача передбачає виявлення елементів обслуговування, які споживачі вважають для себе важливими, коли приймають рішення про купівлю товару та визначає, як споживачі сприймають послуги, які пропонує кожний із великих продавців, що функціонують на ринку. Тобто загалом аудит обслуговування споживачів акцентує увагу на зовнішніх чинниках та оцінюванні рівня обслуговування, яке забезпечує компанія, та слугує еталоном, з яким зіставляються зміни, що відбуваються в політиці обслуговування споживачів. Внутрішній аудит визначають як

“дослідження і оцінку адекватності та ефективності систем внутрішнього контролю установи, а також якості діяльності при реалізації доручених їй завдань”. У такому трактуванні внутрішній аудит здійснюється інституціональною контрольною комісією, створеною керівником організації для ідентифікації існування і результативності діяльності системи внутрішнього контролю в цій установі [ 3 ];

- По періодичності і повторюваності розрізняють щорічний (щоквартальний, щомісячний, щоденний) і разовий аналіз;

- По характеру прийнятих рішень аналіз може бути попередній, оперативний, поточний, підсумковий, перспективний.

При проведенні логістичного аналізу у фірмах застосовується широка гамма різних методів і прийомів. Для підвищення точності і достовірності аналізу використовується велика кількість різних математичних і економіко-математичних методів і моделей складових наукову базу логістики.

Серед найбільш поширених в логістичному менеджменті методів і технічних прийомів аналізу можна вказати:

- методи математичної статистики (чинник, індексний кластерний, дисперсійний аналіз, регресійні моделі, спектральний аналіз і др.);
- функціонально – вартісний аналіз;
- методи статистичного імітаційного моделювання на ЕОМ;
- різні економетричні методи і моделі;
- методи експертних оцінок.

Важливу роль в адмініструванні логістичної системи грають процедури аудиту, під якими розуміються періодичні перевірки стану окремих компонентів логістичної системи і ефективності виконання логістичних функцій / операцій. Система контролінга може функціонувати недостатньо ефективно, якщо допущені неточності в інформаційній базі. У цих випадках інформація, отримана в ході аудиторських перевірок, служить як для коректування бази даних контролю, так і для встановлення нових меж параметрів налаштування і контролю.

У логістичному менеджменті застосовуються різні види аудиту:

- загальний функціональний аудит;
- аудит попиту і рівнів логістичного сервісу;
- аудит характеристик продуктивності і ресурсовіддачі;
- аудит логістичних витрат і загальний фінансовий аудит;
- аудит запасів;
- аудит товарно-транспортної документації і т.д.

Основою проведення аудиту є, перш за все, дані поточного бухгалтерського обліку (первинні документи, облікові регістри, сальдо-оборотні відомості), фінансової, податкової та статистичною звітності підприємства. Для проведення аудиторських перевірок в логістичній системі застосовуються спеціальні документи, доповіді персоналу логістичного менеджменту, періодичні звіти і тому подібне. До найбільш важливих для проведення аудиту регулярних логістичних звітів відносяться: Звіт про витрати і сервіс (cost – service statement). Звіт про логістичні витрати і сервіс за своєю структурою схожий на ф. 2 «Звіт про фінансові результати» підприємства. Цей звіт показує співвідношення річних витрат у функціональних областях логістики: закупівлях і дистрибуції, а також рівень логістичного сервісу в поточному періоді (часу) в співставленні з попереднім періодом і щодо конкурентів (середньою відмітки у даній галузі промисловості). Рівні логістичні витрат в представленій звітності формі поточного року порівнюються з витратами попереднього року і

для использования и реализации на территории других субъектов РФ. Во-вторых, происходящий до кризиса постоянный рост курса рубля по отношению к украинской гривне стимулировал импортную деятельность белгородский предпринимателей.

Доля Украины во внешней торговле Белгородской области во многом объясняет необходимость развития стратегического сотрудничества, для определения направлений которого целесообразно провести подробный анализ экспортной и импортной деятельности. Товарная структура экспорта Белгородской области в Украину в течение последних лет практически не изменяется. Велика доля черных металлов и железной руды в общем объеме экспорта. Кроме того, предприятия поставляют цельномолочную продукцию, жир кондитерский, шлифовальную шкурку, мел, цемент, электронагреватели, витамины, лекарственные средства, прицепы тракторные, листы и трубы асбестоцементные, строительные конструкции из черных металлов, энергетическое оборудование, муку и крупу [7].

Региональный промышленный потенциал определяет товарную структуру экспорта области. Производство основной экспортной продукции осуществляется горнометаллургическими предприятиями (Лебединским и Стойленским комбинатами, ОЭМК). Крупными экспортёрами области являются такие предприятия, как КМАруда, АО "Белэнергомаш", АО "Завод металлургического машиностроения", АО "Цитробел". Регион располагает 40% запасов железорудного сырья России, здесь добывается треть всей руды страны, производятся лучшие марки стали. Горнометаллургический комплекс постоянно развивается и наращивает поставки продукции на экспорт [8]. В отношении с Украиной со стороны Белгородской области оказываются услуги гостиниц и ресторанов, услуги по исследованиям и разработкам в области физических наук, инженерные услуги. Кроме того, услуги оказывались по финансовому посредничеству, строительству, в области здравоохранения, технической подготовки кадров, а также услуги в области образования [7].

Динамика товарной структуры экспорта Белгородской области в Украину в 2001-2006 гг. представлена в таблице 3.

Таблица 3

Товарная структура экспорта Белгородской области в Украину в 2001-2006 гг. (млн. долл.)

Номенклатура	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Черные металлы	53,4	46,3	75,6	103,9	132,4	177,4
Руды и концентраты железные	66,0	43,2	66,2	56,6	89,3	62,3

Товарная структура импорта Украины в Белгородскую область характеризуется увеличением доли машин, оборудования и транспортных средств (до 22,8 % в 2007 году). Важно отметить, что в основном данную товарную группу импорта составляют автомобили иностранного производства (98,7 %). Также следует отметить рост доли импорта группы товаров «металлы и изделия из них» до 30,2 % в основном за счет импорта черных металлов. Увеличивается доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. Товары потребительских групп представлены незначительно. Товарная структура импорта из Украины представлена в таблице 4.

Таблица 4

Товарная структура импорта из Украины в Белгородскую область в 2001-2006 гг. (млн. долл.)

Номенклатура	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Масло подсолнечное	40,7	53,8	74,7	61,9	34,3	20,9
Черные металлы	136,8	78,9	139,2	414,4	523,4	553,7
Трубы	120,0	45,3	148,7	109,5	155,8	191,3

На наш взгляд, следует обратить внимание на схожесть экспортно-импортных потоков между Белгородской областью и регионами Украины. Это можно объяснить высоким уровнем экономического развития территорий, наличием крепких связей между предприятиями, образовавшимися еще в советский период, углублением процессов международного разделения труда.

В сфере инвестиционного сотрудничества региональные тенденции также соответствуют тенденциям российской экономики. Так, 2007 год характеризуется рекордно высокими темпами

роста средств, вложенных иностранными инвесторами в российскую экономику. В 2007 году в целом в российскую экономику поступило 120,9 млрд. долл. иностранных инвестиций, что в 2,2 раза выше показателя 2006 года. Одним из ключевых направлений сотрудничества является организация работы по активному привлечению российских инвестиций в объекты экономики Украины и украинских – в Россию. Практика свидетельствует о том, что основной формой осуществления российских инвестиций в экономику Украины является создание совместных предприятий.

Одним из важнейших элементов внешнеэкономической деятельности, стимулирующих развитие торговых отношений Белгородской области, является поступление иностранных инвестиций, представленное на рисунке 6.

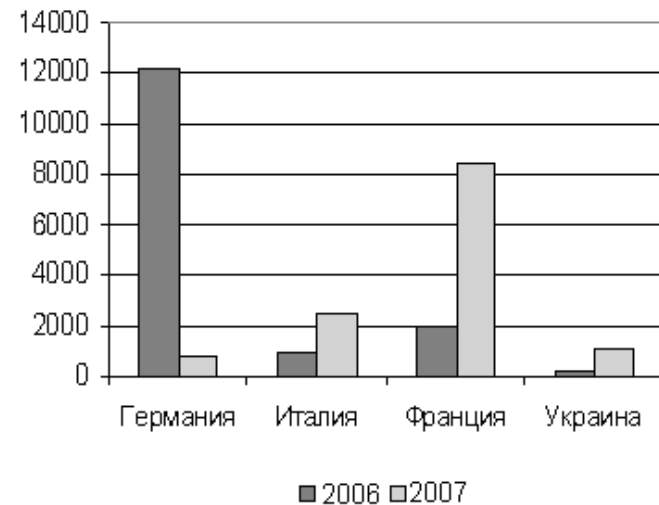


Рис. 6. Поступление иностранных инвестиций в экономику Белгородской области по основным странам-инвесторам в 2006, 2007 гг. (в фактически действовавших ценах, тысяч долларов США)

В 2007 году в экономику области поступили инвестиции из восьми стран мира. Как показано на рисунке 6, основными странами-инвесторами являлись Франция, Италия, Германия и Украина. На долю этих стран приходилось 97,7 % от общего объема поступивших иностранных инвестиций. По состоянию на 1 января 2008 года накопленный иностранный капитал в Белгородской области составил 889,4 млн. долл., что в 2,6 раза больше, чем годом раньше. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходится на прочие инвестиции (86,8%). Отраслевая структура иностранных инвестиций в Белгородскую область в 2007 году достаточно проста: 1,1 % всех инвестиций были направлены в сферу оптовой и розничной торговли, 3,8% - в обрабатывающие производства и 95% - на добычу полезных ископаемых.

Доля Украины в географической структуре иностранных инвестиций в экономике Белгородской области невелика – около 5%. Однако, на сегодняшний день в области осуществляют деятельность свыше 100 предприятий с участием украинского капитала. Реализуются совместные проекты с Харьковским тракторным и Краматорским автомобильным заводами. Наиболее привлекательными для украинских и других иностранных инвесторов являются сельскохозяйственные и промышленные предприятия. Работа с украинскими партнерами направлена, прежде всего, на технологическую модернизацию, структурную перестройку, создание конкурентоспособного хозяйственного комплекса области [8].

В настоящее время российско-украинские экономические отношения являются достаточно перспективными. На формирование экономического сотрудничества оказывают влияние следующие группы факторов: геополитические, экономические, интеграционные и прочие. Основными принципами, на которых базируются российско-украинские экономические отношения, являются учет экономических интересов и ограничения, связанные с обеспечением национальной безопасности России.

Динамично ведется сотрудничество в сфере экономики украинских регионов с российскими, создавая тем самым необходимые предпосылки усиления интеграционных процессов между странами. В мае 2004 года было учреждено постоянно действующее совещание «Содружество регионов», нацеленное на укрепление имеющихся и налаживание новых региональных экономических

- Логистических рисков и разработка заходів щодо їх зниження;  
- Постачальників, споживачів, посередників з погляду реалізації логістичній концепції фірми;

- Аудиту фінансової звітності;  
- Рівня координації, інтеграції і взаємодії фірми і логістичних посередників і таке інше [2].

Просте перерахування показує, наскільки обширним і багатограним є логістичний аналіз, який складає невід'ємну частину техніко-економічного і фінансового аналізу функціонування фірми на ринку. В основу логістичного аналізу покладені такі принципи, як науковість, системний підхід, динамічність, виділення пріоритетних напрямів, комплексність, повнота і достовірність інформаційної бази і ін. Вживані при цьому методи і прийоми характерні для загального техніко-економічного аналізу виробничо-господарській діяльності.

Термін "метод" означає сукупність прийомів праці у якій-небудь області, спосіб досягнення якоїсь мети. Існують різні прийоми, характерні для фахівців різних областей знань, якими можуть користатися аудиторі, застосовуючи їх у залежності від поставленої задачі. Знання специфіки діяльності визначеної організації в сполученні з прийомами, обраними правильно й у визначеній послідовності, дозволяють аудиторам більш ефективно проводити перевірки.

Методи перевірки прийнято підрозділяти на дві групи: методи фактичної перевірки; методи документальної перевірки. До основних методів фактичної перевірки, якими можуть користатися аудиторі, виходячи з права самостійно визначати форми і методи перевірки, керуючись вимогами нормативних актів і умов договору з суб'єктом чи змісту доручення державних органів, відносяться: огляд; обстеження; інвентаризація; контрольний запуск сировини і матеріалів у виробництво; лабораторний аналіз якості матеріалів, товарів, сировини і готової продукції; експертна оцінка; опитування; перевірка обсягів виконаних робіт.

Аудит логістики – це метод ідентифікації існуючих невідповідностей між декларованим та фактичним станом, впроваджуваних або функціонуючих логістичних систем, а також оцінки їх результативності [3]. Логістичний аудит в такому представленні охоплює дослідження логістичної системи відносно прийнятої моделі і положень, з метою, по-перше, встановлення неузгодженості та відхилень від ідеальної моделі системи, процесу, прийнятих процедур, виробу, організації, по-друге, пропозиції стосовно розроблення комплексу заходів для наближення до цієї ідеальної моделі з елімінуванням виявлених відхилень. Отже, під логістичним аудитом розуміють періодичну перевірку стану окремих компонентів логістичної системи і ефективність виконання логістичних функцій/операцій.

Періодичне проведення логістичної діяльності дає змогу [5]:

- сформулювати логістичні процеси на рівні, який гарантує якість логістичного продукту та забезпечує тривале задоволення потреб клієнта;
- створити такі умови логістичної підтримки функціонування підприємства, які запевняють постійне досягнення і утримування задуманої якості;
- сформулювати відповідні відносини із зовнішнім середовищем (постачальниками, споживачами).

Велике значення для ефективності аналізу має інформаційна база, яка включає сукупність нормативних, планових, облікових і звітних показників які характеризують стан і динаміку логістичної системи і її зовнішнього економічного середовища.

Логістичний аналіз можна класифікувати по ряду ознак:

- По цілях і завданнях розрізняють аналіз виконання стратегічного (тактичного, оперативного) плану; визначення комплексних логістичних показників; оцінка результатів господарської і фінансової діяльності; підготовка інформації для ухвалення управлінських рішень і т.п.;
- По аспектах виділяють економічний, фінансовий, управлінський, техніко-економічний, функціонально-вартісний, проблемно-орієнтований і інші види аналізу;
- За змістом програми розрізняють комплексний (що охоплює всі сторони функціонування логістичної системи) і локальний (що зачіпає окремі елементи, процеси, ланки логістичної системи) аналіз;
- По рівню об'єктів аналіз може охоплювати логістичну систему в цілому, окрему підсистему, ланку, елемент логістичної системи; логістичну мережу, канал, ланцюг і т.п.;
- По суб'єктах логістичний аналіз може бути зовнішнім (наприклад, при проведенні зовнішнього аудиту) або внутрішнім (який здійснюється власними силами, персоналом фірми). Внутрішній аудит пов'язаний з аналізом відповідності структури існуючої системи і поставлених перед нею цілей, причому цей аналіз здійснюється для кожної "місії". Важливим елементом внутрішньо-

Документ COBIT сфокусований винятково на засобах контролю IT в підтримку бізнес-цілей. SAC робить акцент на інформаційні технології, COSO надає широкий погляд з рівня організації, а SAS 55 і 78 замкнені на аудиті фінансової звітності. SAC і COSO – самодостатні документи. SAS 55 і 78 є частиною зведення стандартів.

Таким чином, зазначені чотири стандарти доповнюють і підтримують один одного. А також дають можливість впровадження внутрішнього контролю за доцільністю вкладання коштів в розробку і створення інформаційних систем підприємств і інформаційної інфраструктури регіону зокрема.

#### **Список джерел**

1. COBIT в розвитку [Електрон. ресурс] // Режим доступу : <http://www.isaca.ru>. – Назва з екрану.
2. ISACA Serving IT Governance Professionals [Електрон. ресурс] // Режим доступу : <http://www.isaca.org>. – Назва з екрану.
3. ISACA: первый шаг в Украине [Електрон. ресурс] // Режим доступу : <http://www.computerworld.com.ua>. – Назва з екрану.
4. Білокін Г.М. Становлення і вдосконалення аудиторської служби в банках України : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.04 / Г.М. Білокін ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 20 с.
5. Зацеркляний М. М. Інформаційні системи і технології у фінансово-кредитних установах: навчальний посібник / М. М. Зацеркляний, О. Ф. Мельников – К. : Професіонал, 2006. – 432 с.
6. Зачем проводить аудит информационных систем? [Електрон. ресурс] // Режим доступу : <http://www.infocity.kiev.ua>. – Назва з екрану.
7. Информационные системы поколения NEXT [Електрон. ресурс] // Режим доступу : <http://www.info-system.ru>. – Назва з екрану.
8. Скрипкин К.Г. Экономическая эффективность информационных систем. / К.Г. Скрипкин - М. : ДМК Пресс, 2002. – 256 с.
9. Сравнение концепций внутреннего контроля [Електрон. ресурс] // Режим доступу : <http://bankir.ru>. – Назва з екрану.
10. Трудности, возникающие при написании корпоративных систем силами программистов предприятия [Електрон. ресурс] // Режим доступу : <http://www.info-system.ru>. – Назва з екрану.

*Гуля В.О., к.е.н., професор,  
Харакос Л.В.*

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара  
Україна*

#### **ФУНКЦІЇ ЛОГІСТИЧНОГО АНАЛІЗУ, АУДИТУ І КОНТРОЛІНГА ФУНКЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, АУДИТА И КОНТРОЛИНГА**

Персонал логістичного менеджменту фірми постійно потребує аналізу результатів прийнятих на підставі управлінських рішень. При цьому аналіз проводиться, як правило, по окремих логістичних функціях і загалом по логістиці компанії для визначення рівня досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей логістичної системи. З позиції логістики нас перш за все цікавить економічний і фінансовий аналіз. Дані такого аналізу дозволяють оцінити рішення прийняті логістичними менеджерами, які позначаються зрештою на рівні загальних витрат, прибутку, рентабельності і інших підсумкових показниках.

На рівнях фірми можна виділити наступні завдання логістичного аналізу, наприклад:

- Виконання стратегічного (тактичного, оперативного) логістичного плану;
- Відповідності логістичного плану маркетинговому і виробничому;
- Якості продукції і логістичного сервісу; аналізу ступеня задоволення запитів споживачів;
- Ефективності виконання окремих логістичних функцій і роботи окремих підсистем, ланок і елементів логістичної системи;
- Ефективності використання в логістичному менеджменті інвестицій, основних фондів, оборотного капіталу, матеріальних ресурсів, живої праці;
- Продуктивність;
- Рівня технологічної і технічної бази логістичного менеджменту;
- Ефективності логістичної інформаційної системи і вживаних інформаційно-комп'ютерних технологій;
- Складових логістичних витрат;
- Впливу логістичної стратегії фірми на її положення на ринку;

и социально-культурных связей. Активно развивается гуманитарное сотрудничество между странами. В июне 2007 года была подписана Программа экономического сотрудничества между двумя странами на 2008-2010 годы.

Одним из наиболее ярких примеров экономического сотрудничества между Россией и Украиной стало создание еврорегиона «Слобожанщина» на базе Белгородской и Харьковской областей. Современное геополитическое положение областей, развитие трансграничного сотрудничества путем создания еврорегиона «Слобожанщина» будет оказывать содействие дальнейшему развитию сотрудничества регионов Украины и Российской Федерации как друг с другом, так и с регионами других стран СНГ. Для того, чтобы уплотнить экономическое пространство еврорегиона «Слобожанщина», необходима инновационная модель взаимодействия между Харьковской и Белгородской областями. В обозримом будущем в рамках еврорегиона «Слобожанщина» предполагается строительство Международного аэропорта, Приграничного индустриального комплекса, Приграничного экспортного терминала, приграничного выставочного комплекса. Поэтапное интегрирование всех четырех компонентов сотрудничества обеспечит реализацию инициатив трансграничной кооперации.

Ожидается, что объем инвестирования проекта аэропорта составит 1,2 млрд. долл. Расчетный срок строительства аэропорта, который расположится на расстоянии 45 км. от Харькова и 37 км. от Белгорода – три-четыре года. Аэропорт уникален в практике международного сотрудничества, по эффективности на порядок превышает вариант модернизации аэропортов Белгорода и Харькова. Также в рамках данного проекта планируется строительство между Белгородом и Харьковом автотрассы, соответствующей европейским стандартам, которая соединит эти регионы с международным аэропортом. Основные затраты по строительству этого важного объекта планируются за счет украинских и зарубежных инвесторов, а также привлечения бюджетных средств Харьковской и Белгородской областей на паритетной основе. В рамках еврорегиона «Слобожанщина» также предполагается на базе Волчанского промышленного узла организация специализированного приграничного индустриального комплекса, который мог бы в перспективе выполнять функцию зоны свободного экономического развития.

Создание сбалансированной системы взаимоотношений посредством развития общей инфраструктуры будет способствовать не только развитию экономического сотрудничества, но и повысит региональную конкурентоспособность. Также возможно развитие экономического сотрудничества в аграрной сфере. Создание единого аграрного рынка помогло бы предотвратить рост цен на продовольственные товары, как в России, так и в Украине.

Одной из проблем экономического сотрудничества является бюрократическая процедура таможенного оформления грузов на российско-украинской границе. Также в данном отношении ставится вопрос о скорейшей демаркации сухопутной границы, что связано с приездом большого числа российских граждан в Украину в 2012 году на Чемпионат Европы по футболу. С этой же целью идет крупномасштабное строительство автобана Симферополь - Харьков - МАПП «Гоптевка». В настоящее время активно развиваются основные направления экономического сотрудничества в рамках Программы развития приграничного сотрудничества Харьковской области до 2011 года. В рамках экономического сотрудничества проводится образовательный проект по повышению конкурентоспособности классического образования.

Таким образом, исследование предпосылок российско-украинского экономического сотрудничества, анализ торговых и инвестиционных отношений между странами, выявление перспектив экономической интеграции позволяют сделать вывод о значительном потенциале и возможностях взаимовыгодного сотрудничества. Эффективное функционирование еврорегиона «Слобожанщина» будет способствовать ускоренному социально-экономическому развитию Белгородской и Харьковской областей, а также укрепит основные направления российско-украинского сотрудничества.

В заключении хотелось бы отметить, что многие начинания администраций приграничных областей не находят своего развития исключительно по политическим причинам. И до тех пор, пока политический фактор будет являться основным в отношениях между странами, будут расти «упущенные возможности» от сотрудничества в сфере экономики, инноваций, образования, культуры и т.д.

### Список источников

- 1.Международное экономическое сотрудничество / Б.С. Сурганов. Большая советская энциклопедия. – М. – 1979
- 2.World economic outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund. — Washington, DC: International Monetary Fund, 303 p., с. 252, 261.
- 3.Российская экономика в 2007 году: тенденции и перспективы / Е. Гайдар. М.: Институт экономики переходного периода. 2008. Электронное издание, режим доступа к изданию: www3.iier.ru
- 4.Россия: экономическая конъюнктура. Итоги 2006 г. Информационно-аналитический сборник. – Руководитель редколлегии В.Б. Безруков 2007. - Электронное издание, режим доступа к изданию: http:// russia.org.ua
- 5.Косикова, Л. Производственное сотрудничество России с Украиной: тенденции и противоречия / Л. Косикова // Российский экономический журнал. – 2002. – №2. - С. 72
- 6.Внешнеэкономическая деятельности организаций Белгородской области в 2007 году: аналитический материал / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Белгородской области – Белгород: Изд-во Белгородского облкомстата, 2008. – 43 с.
- 7.Внешнеэкономические связи предприятий и организаций Белгородской области за 2007 г.: статистический бюллетень / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Белгородской области – Белгород: Изд-во Белгородского облкомстата, 2008
- 8.Краснодемский, В.Интервью с губернатором Белгородской области Е. Савченко/ Краснодемский В. // Европа-центр. – 2005. - №1(7) февраль. – С.19-25

*Платоненко Е.И. к.э.н., доцент,  
Щаюк Л. В., Анчак И. Н.*

*Учреждение образования «Барановичский государственный университет»  
Республика Беларусь*

### **ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ БАРАНОВИЧСКОГО РЕГИОНА В РАМКАХ ТРАНСГРАНИЧНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА**

Важность Беларуси и ее регионов как стратегических партнеров способствует многоуровневому развитию региональных трансграничных экономических отношений. Региональная политика, реализуясь на разных уровнях, имеет одинаковую направленность, подчиненную главным целям экономического развития республики. Региональная политика Европейского Союза направлена на экономическое выравнивание, входящих в него регионов, общие принципы региональной политики ЕС не противоречат принципам региональной политики Республики Беларусь.

В современном обществе возрастает значение региональной экономической политики, и от ее реализации зависит как социально-экономическое положение в стране, так и создание предпосылок для стабильного экономического роста в будущем. Рыночные принципы экономики разрушают старые установки по обеспечению социальной справедливости за счет экономической эффективности. Возникает закономерная дифференциация регионов по уровню развития и благосостояния. Даже в развитых странах подобная дифференциация удерживается в соотношении 1:3. Перераспределение государственных средств в виде дотаций и трансфертов проблемным регионам смогут обеспечить лишь минимальный уровень жизни, поэтому основой развития региона является повышение эффективности производства и сферы услуг. При этом особенно важным является совершенствование территориальной организации структуры производительных сил.

Тем не менее, процесс выравнивания носит противоречивый характер, что особенно заметно во внешнеэкономических связях между регионами. Экономически отсталые регионы заинтересованы в упразднении любых территориальных различий, в то время как благополучные регионы стремятся сохранить свой социально-экономический уровень. Кроме того, регион представляет собой ассоциированное экономическое образование. То есть он одновременно является подсистемой национальной экономики и самостоятельным субъектом экономических отношений, а несколько регионов образуют регион более высокого уровня. Так, например, совокупность областей составляет регион «Республика Беларусь», а г. Барановичи является частью региона «Брестская область», причем социально-экономические показатели регионов различных уровней будут отличаться.

Исходя из географического расположения и размещения производительных сил республики в целом, можно отметить ее экономические связи с Россией, Украиной, Польшей, Литвой, Латви-

слюговування ІС. Вчасне виявлення слабких місць ІС і максимальна реалізація їх потенціалу при впровадженні або модернізації стають актуальними задачами для підприємств регіону.

Отже, виникає потреба в проведенні внутрішнього контролю ІС в якому особливо зацікавлені регіональні інституції так підприємства регіону, керівництво або інвестори яких вимагають обґрунтування інвестиції в ІС [4, 5].

Організація може зайнятися розробкою власної системи контролю або використати готову систему, лише настроївши її під існуючий контроль ІС в організації або навпаки, змінивши сам контроль.

Існуючі на ринку системи внутрішнього контролю ІС не завжди задовольняють вимогам кінцевих користувачів. Однак власна розробка і впровадження складної системи вимагають досить тривалого часу та залежать від кваліфікації розробників, стратегії написання методики, планування графіків робіт, розмірів фінансування [10].

У зв'язку з цим великі і середні аудиторські компанії утворили асоціації – союзи професіоналів в області внутрішнього контролю ІС, які займаються створенням і супроводом стандартів аудиторської діяльності в сфері ІТ, що дозволяють оцінити окремі аспекти системи внутрішнього контролю, так і в ряді випадків систему в цілому [6]. Розглянемо деякі з цих документів.

Стандарт «Мета контролю при використанні інформаційних технологій», 1996 р. (Control objectives for Information and related Technology – COBIT), розроблений асоціацією аудита і контролю ІС ISACA (the Information Systems Audit and Control Foundation's Control Objectives for Information and related Technology), зв'язує ІТ і дії аудиторів, поєднує та погоджує багато інших стандартів у єдиний ресурс, дозволяє управляти цілями і завданнями, що розв'язуються ІС, в будь-який момент оцінити її поточний стан, а також ураховувати всі особливості ІС будь-якого масштабу та складності [1, 2, 3].

Стандарт «Контроль і аудит систем», 1991, 1994 р. (SAC), підготовлений дослідницьким фондом інституту внутрішніх аудиторів (the Institute of Internal Auditors Research Foundation's Systems Auditability and Control), пропонує підтримку внутрішнім аудиторам у питаннях контролю ІС та технології. Являє собою детальний посібник про вплив різних аспектів ІТ на систему засобів внутрішнього контролю [7, 9].

Стандарт «Внутрішній контроль: інтегрований підхід», 1992 р. (COSO), підготовлений комітетом спонсорських організацій комісії Тридуэя (the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission's Internal control – Integrated Framework), дає рекомендації менеджменту з питань оцінювання, описання і удосконалення систем контролю, надає загальне визначення внутрішнього контролю та акцентує увагу на можливості використання засобів внутрішнього контролю для досягнення організаціями ефективних і доцільних операцій, створення надійної фінансової звітності і відповідності діючим законам і правилам. Модель COSO складається з п'яти ключових компонентів: контрольного середовища, оцінки ризиків, контролюючих заходів, внутрішніх комунікацій та моніторингу. Документ доповнений інструкцією з оцінювання систем контролю, з надання зовнішньої звітності про внутрішній контроль та щодо проведення оцінювання систем контролю [9].

Документи про розгляд структури внутрішнього контролю при аудиті фінансової звітності, 1986 р. (SAS 55), затверджені Американським Інститутом дипломованих бухгалтерів (the American Institute of Certified Public Accountants' Consideration of the Internal Control Structure in a Financial Statement Audit), з внесеними пізніше змінами, 1995 р. (SAS 78), дають рекомендації зовнішнім аудиторам щодо впливу внутрішнього контролю на планування і проведення аудиту фінансової звітності організації, адаптують п'ять компонентів внутрішнього контролю документа COSO, обговорюють вплив внутрішнього контролю організації на планування і проведення аудиту фінансової звітності, звертаються до взаємозв'язку між коштами внутрішнього контролю і ризиком контролю [9].

Документи COBIT, SAC, COSO, SAS 55/78 містять велику кількість загальних концепцій внутрішнього контролю: більш нові побудовані на концепціях, що розроблені у попередніх. Документи відрізняються підходом і глибиною відношення до інформаційних систем.

Визначення контролю за COBIT береться з COSO, а визначення цілей ІТ контролю – з SAC. SAC містить концепції внутрішнього контролю, що розроблені у SAS 55, COSO використовує концепції внутрішнього контролю з обох документів: SAS 55 і SAC, а SAS 78 вносить зміни в SAS 55, відображаючи внесок COSO у концепцію внутрішнього контролю. Зокрема, SAS 78 враховує вимогу про погодженість концепцій внутрішнього контролю, представлених у звіті COSO і SAS 55 [9].

- Оцінити стан нинішньої інфраструктури на основі вимог, що висуваються новою системою.
- Визначити роль відділу інформаційних систем і продумати що в ній слід змінити в умовах нового середовища.
- Здійснити необхідні зміни в інфраструктурі та функціях перш ніж ввести систему в промислово експлуатацію.
- Усі нововведення слід здійснювати виважено, не поспішаючи. Нове мережене обладнання, наприклад, може стати провідним у тому щоб нова система працювала так, як заплановано, а пов'язані з цим витрати будуть досить незначними у порівнянні з витратами на частину проекту що залишилася.
- Необхідно переконатися, що система відповідає основним потребам усіх регіональних користувачів.
- Для цього потрібно:
  - Документально зафіксувати потреби бізнесу регіону з таким ступенем деталізації, який буде достатнім для порівняння однієї системи з іншою.
  - Встановити пріоритети потреб регіонального бізнесу.
  - Використовувати отримані документи, щоб порівняти, чи реалізовані функції, які відповідають потребам бізнесу.
- Щоб ефективно управляти змінами інформаційної інфраструктури необхідно постійно підвищувати відповідну кваліфікацію співробітників і враховувати їх думки відносно організації процесу змін.
- Для цього доцільно:
  - Проводити зміни поступово, пам'ятаючи, що за один раз співробітники можуть засвоїти лише певну кількість інформації.
  - З самого початку залучайте тих, хто відіграє провідну роль у здійсненні проекту. Вирішенням проблеми є надання можливості усім висловитися у процесі детального визначення необхідних функціональних можливостей інформаційної регіональної інфраструктури.
  - Регулярно спілкуйтеся з такими співробітниками (з ключовими фахівцями) і надавайте їм можливість постійно висловлювати свою думку.
  - Складіть план навчання таким чином, щоб люди не тільки навчилися вводити дані в систему, а і зрозуміли як зміниться їх праця.
  - Допоможіть користувачам системи побачити її цілком (повністю).
- Іноді проект провалюється через те, що виконується поспіхом зважаючи на необхідність дотримання встановлених термінів, бюджетних обмежень і/або недостатнього досвіду і знань. Особливо складно запобігати впливові цих чинників в Україні, де обмеженість коштів через кризу в економіці є «нормальним» явищем і має місце всюди.
- Звідси знання найбільш суттєвих помилок та запобігання їм є надзвичайно важливим. Здебільшого проект приречений на невдачу якщо:
  1. При виборі системи основним критерієм була наявність її на ринку, а не її відповідність та ступінь задоволення потреб бізнесу.
  2. Впровадження системи здійснюється під керівництвом «слабкого» керівника проекту (або зовсім без нього, або план проекту недостатньо продуманий, пропущені окремі етапи, задачі, не вірно визначена трудомісткість тощо).
  3. Не переглянуто (перепроєктовано) методи ведення господарської діяльності підприємствами регіону до вибору системи.
  4. Не налагоджено зв'язок зі співробітниками (ключовими фахівцями та керівниками) з метою залучення їх до участі у впровадженні системи, їм не надана можливість переконатися у тому, що з їх думкою рахуються і їх потреби враховані.
  5. Не відслідковується хід виконання робіт за проектом (контроль та регулювання виконання проекту), не коригуються етапи та терміни виконання задач.
  6. Встановлені нереальні терміни і складено занижений бюджет.
  7. Не приведені у відповідність новим вимогам рівень підготовки співробітників відділу інформаційних систем.
- Слід відзначити також, що на практиці управлінські процеси, як правило, піддаються більш швидким змінам, на відміну від ІС, перегляд концепції побудови яких здійснюється більш інертно. Це спричиняє зниження максимальної віддачі від коштів, що інвестуються у створення та об-

ей. Но поскольку, приграничные страны в свою очередь, входят в свои интеграционные группировки (ЕС, страны балтийского региона, СНГ), следовательно, сохраняется влияние этих объединений в части проводимой ими региональной политики на взаимоотношения с республикой.

Важность Беларуси и ее регионов как стратегических партнеров способствует многоуровневому развитию региональных трансграничных экономических отношений, первый уровень которых можно охарактеризовать как сотрудничество регионов. К данному уровню относятся:

- трансграничное сотрудничество с отдельными экономическими регионами стран;
- трансграничное сотрудничество регионов;
- трансграничное сотрудничество приграничных областей (регионов).

Второй уровень – это экономические связи республики на уровне интеграционных образований. Данный уровень формируют следующие элементы:

– трансграничное сотрудничество в рамках региональных международных образований (СНГ);

- трансграничное сотрудничество с сопредельными интеграционными образованиями;

Третий уровень экономических отношений строится по географическому критерию, с учетом пространственного размещения производительных сил:

- трансграничное межконтинентальное сотрудничество;
- трансграничное сотрудничество в рамках евразийского региона;
- трансграничное европейское сотрудничество;
- трансграничное сотрудничество в рамках Восточно-европейского региона;
- трансграничное сотрудничество с сопредельными государствами.

Региональная политика, реализуясь на разных уровнях, имеет одинаковую направленность, подчиненную главным целям экономического развития республики. Договор о создании Союзного государства и Программа действий по реализации его положений намечают основные направления и ступени развития интеграции, включая завершение формирования единого таможенного и экономического пространства, объединение энергетических, транспортных систем, инфраструктуры ТЭК.

Так, основными направлениями реализации региональной политики Республики Беларусь с сопредельными регионами можно считать следующие:

- наращивание объемов экспортной белорусской продукции, зарекомендовавшей себя на рынках регионов;
- создание совместных предприятий;
- расширение оптовой торговли;
- создание белорусских торговых центров;
- постоянное участие в реализации долгосрочных программ администраций регионов;
- техническо-конструкторское сотрудничество с регионами;
- долгосрочного сотрудничества по поставкам продовольствия.

Барановичи – город областного подчинения Брестской области. Входит в транзитный коридор Берлин – Варшава – Брест – Минск – Москва. Поэтому целесообразно обратить внимание на региональную политику Республики Польша (члена Евросоюза) и Украины, как наиболее близких в географическом плане зарубежных государств.

Республика Польша, как и другие европейские страны, является не только одним из приоритетных направлений торгово-экономического взаимодействия Республики Беларусь, но и региона Брестской области, в части трансграничного сотрудничества, и Барановичского региона в частности. Польша входит в число стран, с которыми регион имеет наиболее тесные торгово-экономические связи. В частности с ней успешно реализуются двусторонние инициативы и экономические контакты.

Региональная политика Европейского Союза направлена на экономическое выравнивание, входящих в него регионов, т.е. сокращения разрыва между уровнями развития различных регионов и уменьшения, при этом особое внимание уделяется регионам, находящимся в наименее благоприятных условиях, в том числе, сельским районам. Региональная политика в Евросоюзе представляет собой горизонтальный уровень политик сплочения.

Так, согласно региональных программ на 2007–2013 гг. в качестве приоритетных избраны следующие направления:

- инвестирование в ресурсную базу регионов, в инновации, в развитие информационного общества, в окружающую среду, в эффективность работы исполнительной власти, с целью улучшения условий для развития и роста занятости;
- с целью повышения конкурентоспособности, уровня занятости и привлекательности регионов, оказывается содействие инновациям, предпринимательству, охране окружающей среды, открытости, адаптации и развитию рынка труда;



– межгосударственное взаимодействие. С целью принятия общих решений по проблемам развития городов, сельских районов и прибрежных зон, расширение экономического взаимодействия, налаживание деловых контактов в малом и среднем бизнесе.

В целом, принципы региональной политики базируются на концентрации средств в наиболее нуждающихся регионах, программном подходе, партнерстве на всех уровнях: от национального до местного, финансирование из средств наднационального и национального бюджетов. При этом приоритетным направлением является стимулирование внутреннего потенциала регионов.

Таким образом, общие принципы региональной политики ЕС не противоречат принципам региональной политики Республики Беларусь.

Активизации международных экономических связей Барановичского региона и Брестской области способствует трансграничный информационный центр созданный в рамках программы ТАСИС Европейского Союза. В его функции входит: предоставление информации о социально-экономическом развитии приграничного региона Прибужье (Брест – Бяла Подляска), а также процедуре пересечения границы; оказание помощи в установлении бизнес-контактов; организация деловых поездок в Республику Польша.

Как уже говорилось выше, региональная политика – явление многоуровневое, и если ее общие принципы закрепляются на государственном и межгосударственном уровнях, то конкретизация мероприятий и непосредственная реализация региональных программ происходит на уровне самих региональных единиц.

Институциональной основой трансграничного экономического сотрудничества являются международные соглашения по вопросам экономического взаимодействия. В частности, приграничное и межрегиональное сотрудничество осуществляется на основе Соглашений между Правительством Республики Беларусь и администрациями регионов о торгово-экономическом, научно-техническом сотрудничестве; протоколов по выполнению подписанных Соглашений, а также договоров и соглашений между администрациями белорусских и зарубежных регионов. Основой сегодняшних связей между сопредельными регионами служат как межправительственные соглашения о сотрудничестве, так и региональные.

Город Барановичи и Барановичский район входит в трансграничное объединение "Еврорегион "Буг", членами которого являются Брестская область Республики Беларусь, Люблинское воеводство Республики Польша и Волынская область Украины. В качестве ассоциированных членов в Еврорегион вошли два района Львовской области, прилегающих к границам Польши.

При этом, Барановичи является одним из пяти крупнейших городов объединения наряду с Люблином, Брестом, Луцком. Деятельность Еврорегиона "Буг" направлена на дальнейшее развитие взаимовыгодных экономических отношений, сотрудничество в социальной и культурной сферах, а также по вопросам экологии, предупреждения чрезвычайных ситуаций. Предусматривается сотрудничество в коммунальной сфере, в сфере развития транспорта и связи, в области территориального планирования и развития инфраструктуры, предусматривается разработка мероприятий по активизации взаимодействия между организациями и различными отраслями хозяйства.

Совместная деятельность включает как региональную кооперацию, так и совместное представление еврорегиона за его пределами, что способствует привлечению иностранных инвестиций из стран Центральной и Восточной Европы, иных регионов мира.

В настоящее время реализуется Программа трансграничного сотрудничества «Польша-Беларусь-Украина» в рамках Европейского инструмента партнерства и добрососедства на 2007-2013 годы.

Привлекательность Еврорегиона «Буг», как и рынка Евросоюза в некоторой степени, подтверждается деятельностью предприятий г. Барановичи и Барановичского района, которые позиционируют себя в качестве экспортеров, когда одним из приоритетных рынков они обозначают польский рынок и рынок Евросоюза в целом, рынок Украины. Например, это такие предприятия, как ОАО Барановичлебопродукт (производство муки и кормов), ОАО "Барановичский комбинат пищевых продуктов" (производство вин плодово-ягодных, ликеро-водочных изделий, растворимых кофейных напитков, плодоовощной консервации, фруктовых соков); Республиканское производственное унитарное предприятие «Торгмаш» (проектирование и производство широкого спектра машин и оборудования для предприятий массового питания и торговли).

Тем не менее, некоторые организации нацелены на строго определенные рынки, не всегда относящиеся к данному региону. В частности СООО (Интерлак) г. Ляховичи (производство металлургической упаковки для пищевой промышленности) ориентирован на рынки России, Молдовы Украины; Республиканское унитарное производственное предприятие "558 Авиационный ремонтный завод" – рынок Кореи и Коста-Рики; Открытое акционерное общество "Бархим" (производство мыла и моющих, чистящих и полирующих средств), ориентировано на казахский рынок.

Приоритетом международного сотрудничества предприятий Барановичского региона оста-

На другом этапе работ фирма-системный интегратор вместе с ИТ – подразделом предприятия осуществляет разработку и внедрения ИС на основе материалов системного проекта.

На региональном уровне эффективно при проведении заходов с автоматизации управления (бизнесу) пражнуть найти стандартные решения и использовать программные ресурсы, которые есть на рынке программного обеспечения, адаптировать их до своих условий.

Типовыми критериями отбора системы автоматизации обычно являются: адекватность программного ресурса задачам автоматизации, надежность, возможность расширения функций, цена. Но становление рынка программных продуктов сегодня таковы, что при выборе средств автоматизации приходится идти на существенный компромисс. Поскольку «хорошие» разработки дороги (а затраты, естественно, недостаточны), а возможности «дешевых» систем весьма ограничены.

Для систем второй группы (системы, которые адаптируются) можно выделить также два подхода:

1. Приобретение готовой ИС у отечественных производителей.

На сегодня на рынке появились готовые ИС с довольно солидным списком внедрений, что свидетельствует о регулярных выставках «Управление предприятием: методы, технологии решения», которые проходят в октябре в Киеве. Но их качество не является достаточным, большинство из них реализуют решения отдельных задач, используют дешевые настольные СУБД, которые усовершенствованы до сетевого варианта. Это означает, что фирмы-разработчики еще не имеют достаточного опыта внедрения и эксплуатации систем с несколькими десятками, или сотнями пользователей, а такая ситуация существует на уровне региональной информационной системы.

2. Приобретение готовой системы у известных поставщиков европейского и мирового уровня.

Они пользуются большой популярностью на заході і мають по декілька тисяч внедрений в Украине на предприятиях различных отраслей.

Позитивные качества этих систем:

– автоматизация всех информационных процессов предприятия, функциональная полнота;

– направленность на повышение эффективности функционирования предприятия, использование современных методик и систем показателей;

– соответствие международным стандартам управления и финансовой отчетности.

Недостатки этих систем:

– необходимость переоборудования производственных и экономических бизнес-процессов под требования системы;

– значительное количество (до нескольких тысяч) параметров, которые настраиваются. Это требует высокой квалификации обслуживающего персонала;

– недостаточный опыт использования в Украине;

– значительная стоимость, в которую входит плата за услуги консалтинговых фирм, потому что цена системы может достигать миллионов долларов;

– значительные сроки внедрения – полная реализация может занимать несколько лет.

Универсальность таких систем заключается в том, что разработчики не имеют возможности учитывать индивидуальные требования большого количества клиентов. Но общие для большинства предприятий функции реализованы и составляют их ядро (базовую систему).

Существуют следующие основные стратегии внедрения систем:

1. «Параллельная стратегия» – когда одновременно работают старая и новая системы и их выходные документы сравниваются. Если они согласуются, осуществляется переход на новую систему.

2. «Сквозь» – переход на новую систему. Эта стратегия привлекательна (сокращаются затраты на внедрение системы), но не рекомендуется, поскольку в реальной жизни предсказать все невозможно и такой подход может парализовать региональную систему управления.

3. «Пилотный проект» – эта стратегия используется чаще всего. «Пилотный проект» – это стратегия «прыжка», но применяется к ограниченному количеству процессов. Отрасль применения стратегии – небольшая сфера деятельности. Такой подход снижает риск и является наиболее надежным. Практически все предприятия используют этот подход.

4. «Узкое место» – план внедрения выполняется только для «узкого места» и для людей, которые там работают. (Узкое место – часть производственного процесса, которая первоначально и наиболее требует реорганизации). Точность данных повышается только для этого «узкого места», переподготовка только для тех, кто там работает и т.д.

Выводы из данного исследования. Прежде всего приступать к внедрению региональной информационной системы необходимо продумать ее организационную структуру и бизнес-процессы, а также обеспечить создание технической инфраструктуры (технической складовой информационной инфраструктуры).

Для этого необходимо:

кожного візиту до замовника і при кожному зверненні до них виставляють рахунок на оплату. Тут є один підводний камінь: для отримання більшого заробітку фірмам вигідно, коли система працює нестабільно, якщо в ній регулярно виявляються помилки. Більш привабливим є підхід, коли супроводжуючі фірми фіксують місячну вартість супроводу системи і далі намагаються вкластися в узгоджену із замовником суму. У цьому випадку розробнику вигідно, коли система працює стабільно (менше витрат і, отже, при фіксованій ціні виходить більший прибуток). Супровід полягає у заміні версії та наданні відповідей на окремі питання, що виникають.

Постарайтеся не купувати системи, які реально ніде не впроваджені. Ставши першим клієнтом, ви перетворюєтеся в піддослідного кролика, в полігон, на якому налагоджуються всі програми і технології. Не замовляйте розробку нової системи «з нуля» у неперевірених творчих колективів і фірм. Справа не в тому, що хтось хоче вас обдурити і витягнути гроші. Відомо, що на розробку серйозної системи йде багато місяців. І всі ці місяці ви повинні будете платити людям зарплату і вірити їм на слово, що справа просувається, а гарантії, що робота завершиться успіхом, вам ніхто не дасть.

Тому, зважившись на розробку власної системи, ви автоматично стаєте не тільки першим користувачем системи, але і (якщо не передбачається її подальше серійне виробництво) єдиним її користувачем, а це найгірший варіант з усіх можливих. Йти на ризик власної унікальної розробки (мова йде про розробку «з нуля») можуть тільки дуже великі компанії. Для середніх фірм і малих підприємств доцільно використати в своїй роботі модульні системи, складені з окремих, функціонально закінчених частин, широко відомих на ринку і таких, що мають десятки користувачів. Такі системи гнучко відстежують зміни, пов'язані з реальним життям (наприклад, із змінами законодавства), і порівняно легко модифікуються шляхом заміни застарілих модулів їх новими версіями або аналогічними продуктами інших розробників.

Усі автоматизовані ІС можна розділити на дві великі групи:

1. Унікальні за замовленням системи.
2. Системи, що адаптуються.

Впровадження системи кожної із цих груп вимагає своїх інструментів, підходів та стратегічних рішень.

Для систем першої групи можливе проектування власними силами. Цей підхід найдешевший, але й найтриваліший. При його виконанні процес створення системи зазвичай розтягується на роки, а підприємства регіону не мають необхідної інформаційної підтримки при прийнятті управлінських рішень. Розробка системи втрачає сенс і перетворюється в процес заради процесу.

Ефективнішим є другий підхід, коли система створюється спільними зусиллями вітчизняного системного інтегратора, як генерального підрядчика і власного ІТ – підрозділу. Такий підхід дозволяє максимально використати потенціал розробників інформаційної системи підприємства. А залучення досвідченої, професійної, сторонньої команди в якості генпідрядника підвищує рівень розробок, дозволяє ефективніше виконувати проект та дотримуватися встановлених термінів.

Усі ці переваги можливі за умови коли генпідрядник:

- залучає провідні вітчизняні консалтингові фірми до проведення аналізу поточного стану ІС підприємств регіону, розробки раціональних бізнес процесів та системного проекту ІС в цілому;
- застосовує ефективні методики управління підприємствами в галузі фінансів, маркетингу, виробництва, збуту, постачання;
- максимально використовує передовий світовий досвід і технології закордонних комп'ютерних фірм, що спеціалізуються на створенні ІС;
- регулярно проводить навчання не тільки розробників, а й майбутніх користувачів системи. Розробка ІС здійснюється в два основні етапи.

На першому етапі консалтингова фірма здійснює роботи по реорганізації діяльності підприємств регіону і розробляє системний проект ІС. До складу системного проекту зазвичай входять:

- функціонально-інформаційні моделі раціональних бізнес-процесів;
- схеми внутрішнього і зовнішнього документообігу;
- альбом форм вхідних і вихідних документів;
- логічна структура інтегрованої фактографічної бази даних;
- структура бази документів;
- функціональні та інформаційні специфікації типових автоматизованих робочих місць;
- функціонально-інформаційні моделі процедур документообігу та ін.

ся Российская Федерация. Так, в рамках регіонального співробітництва Беларуси с Брянской, Смоленской, Московской, Ярославской, Тюменской, Нижегородской, Саратовской, Тульской областями, товарооборот составляет около 80% от всего товарооборота Беларуси с Российской Федерацией. Что касается непосредственно граничащих с Беларусью российских областей (Псковской, Брянской и Смоленской областей), то их потенциал региональных экономических отношений успешно реализуется.

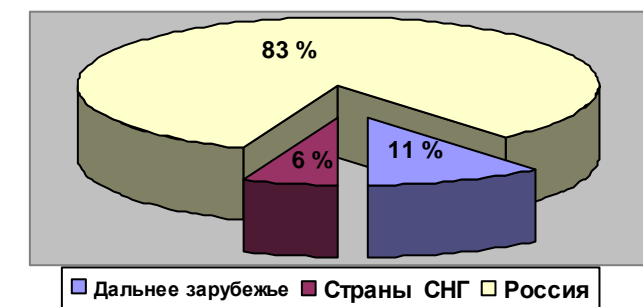
Со стороны России деятельность областных администраций по развитию международных региональных связей направлена:

- на реализацию согласованной единой внешнеполитической политики на региональном уровне;
- на создание благоприятных внешних условий для осуществления социально-экономического развития региона;
- на сокращение негативных последствий, связанных с периферийным (приграничным) расположением региона.

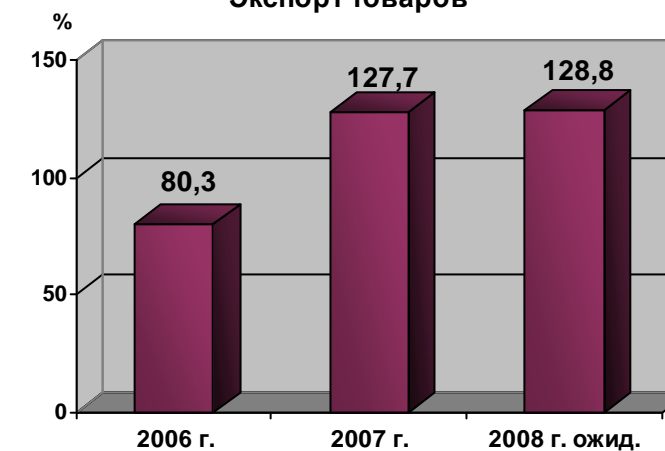
На уровне регионального (областного) взаимодействия областные администрации Беларуси и России сотрудничают в сфере высоких технологий, науки и техники в рамках проведения совместных научных мероприятий, научно-исследовательских, опытно-конструкторских и проектных работ, принимают меры для развития взаимовыгодной производственной и научной кооперации, совместного решения вопросов развития рынка транспортных услуг, совместной эксплуатации транспортных коммуникаций и инфраструктуры, реализации совместных инвестиционных программ, направленных на развитие производства продукции агропромышленного комплекса и конкурентоспособной на мировых рынках промышленной продукции.

Данные тенденции подтверждаются показателями внешней торговли г. Барановичи, когда большая часть экспорта города приходится на долю России.

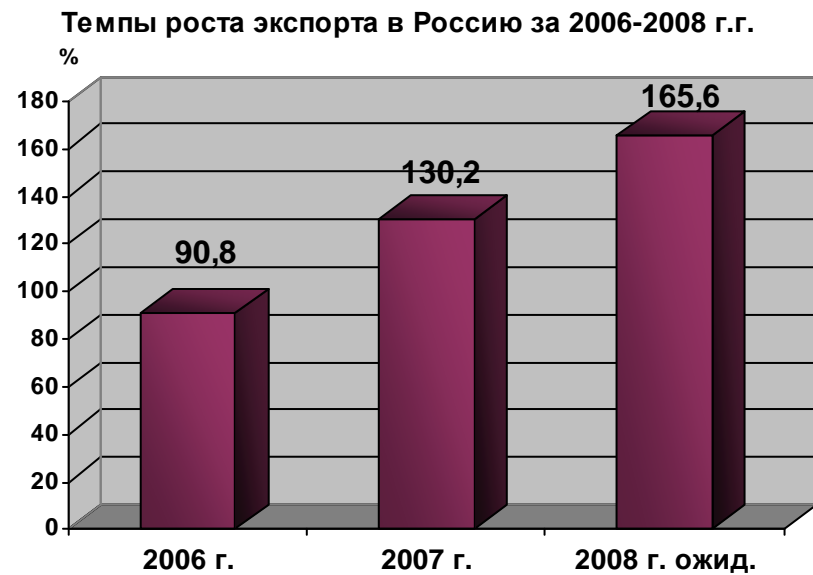
Удельный вес экспортных поставок в 2008 г.



Экспорт товаров

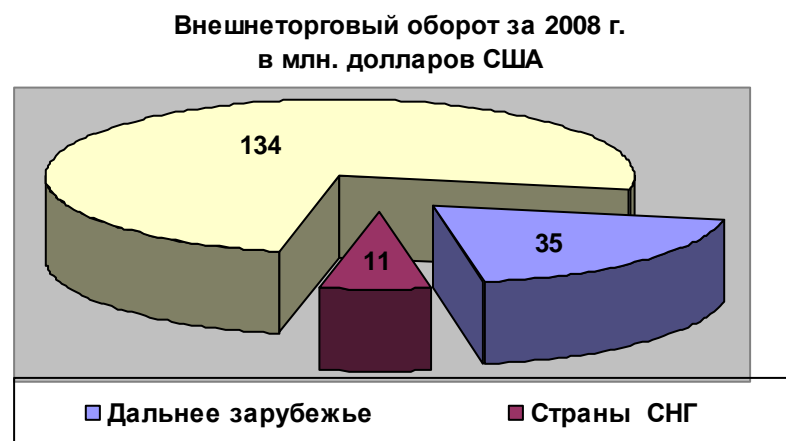


Барановичский регион развивает торгово-экономическое сотрудничество более чем с 40 странами мира. Барановичский текстиль знают в Италии, Нидерландах, Австрии, Германии, Бельгии, в Прибалтике. Компрессоры к холодильному оборудованию, выпускаемые Барановичским станкостроительным заводом ЗАО «Атлант» известны в Польше, Италии, на Кубе. Амортизаторы и домкраты нашли своего покупателя в Болгарии, Турции и в 40 регионах стран СНГ. Однако, как и в прежние годы, главным приоритетом являются торговые отношения с Российской Федерацией – 83 % от всех экспортных поставок.



При этом в Барановичский регион активно импортируют из России продовольственные товары, обувь, сырье и материалы для нужд производства, оборудование и технику для технического перевооружения и инвестирования экономики. За два последних года объемы импорта выросли в 2,7 раза.

В целом объем внешнеторгового оборота в 2008 году составил 180 млн. долл. США, в том числе с Россией 134 млн. долл. США.



Основными импортерами продукции Барановичского района выступают Дания – 3,2 млн. долл. или 45,7 % и Германия – 32,8 %, на долю Польши приходится только 5,7%, на долю Австрии – 8,6% продукции выпускаемой в Барановичском районе.

Что касается импорта, то 26,3% ввозимой продукции в Барановичский район поставляется из Германии, 23,2 % – из Литвы, 19% – из Аргентины, по 5% приходится на Бразилию и Польшу.

Таким образом, структура внешней торговли города и района имеет значительные отличия, как в объеме внешней торговли, так и в странах партнеров. Следует отметить значительную ориентацию Барановичского района на взаимодействие со странами Еврорегиона. Тем не менее, хотя в Барановичском регионе трансграничное сотрудничество осуществляется на всех уровнях, торговые связи города Барановичи и Барановичского района не показывают тесного международного сотрудничества в рамках объединения "Еврорегион "Буг". А, значит, географический принцип в реализации международных связей Барановичского региона не является определяющим.

су впливає з самого технологічного процесу підприємства. Тут необхідні особливо ретельні дослідження, оскільки їх результати можуть суттєво спростити технологічний цикл і дати максимальну вигоду від процесу інформатизації підприємства.

Для розв'язання задач другої та третьої групи слід шукати ПЗ серед вітчизняних розробок, як найбільш адаптованих до реалій нашої економіки.

Після того як коло задач, що потребують автоматизації, визначене слід приступити до вибору ПЗ (див. рис. 2, 7-ий етап), яке здатне найбільш ефективно вирішити наявні задачі регіональних організацій. При здійсненні цього етапу можна використати такі стратегії:

- Придбання та використання готового ПЗ. Якщо на ринку ПЗ існують пакети програм, що повністю задовольняють усім вимогам за прийнятну ціну, то ця стратегія ідеально підходить для організації. Якщо ні, то слід вибрати іншу стратегію.

- Закупка ПЗ у фірм, що спеціалізуються на розробці ПЗ. При такому підході вартість ПЗ буде значно вищою, але замовник буде впевнений, що придбав саме те, що йому необхідно.

- Розробка необхідного ПЗ власними силами. Утримувати штатних розробників ПЗ досить дорого, і може бути виправдано тільки при їх постійному завантаженні та при довгостроковій віддачі. Але в цьому випадку регіональна влада отримує повний контроль над ПЗ.

- Змішаний підхід. Для різних задач можуть використовуватись будь-які комбінації перших трьох стратегій.

Процес вибору програмного забезпечення ускладнюється значною динамічністю комп'ютерної індустрії. Необхідно в першу чергу реагувати не стільки на новинки, скільки враховувати питання підтримки нової технічної платформи операційною системою, пакетами прикладних програм та, головне, необхідністю відповідності обчислювальних потужностей системи, що створюється та співвідношення продуктивність-вартість.

Оскільки процес вибору неможливо формалізувати, його успіх залежить від ерудиції, досвіду, кваліфікації та об'єктивності експертів. Але для вітчизняного покупця програмного забезпечення можна сформулювати невеличкий перелік порад, корисних при виборі програмних продуктів та їх виробників: при купівлі готових систем необхідно ретельно обирати як саму систему, так і фірму-розробника; дуже важливим для успіху проекту є початковий етап робіт, коли формуються вимоги до системи. На цьому етапі слід провести порівняльний аналіз систем, представлених на ринку.

Обов'язково слід розглянути декілька варіантів і вибрати той, що найбільше підходить для ваших умов. Корисними при цьому будуть думки експертів, що спеціалізуються в даній сфері. Бажано, щоб таких експертів було декілька, тоді інформація для прийняття рішення буде повнішою. Дуже важливо правильно скласти договір (контракт) з фірмою-розробником на поставку системи. Пам'ятайте, що при прийомі готової продукції нечітко складений текст договору (контракту) або технічного завдання переросте в напружені відносини між вами і фірмою-розробником. В договорах більше звертайте увагу на склад задач, що автоматизуються, на змістовний результат, який ви очікуєте від виконання робіт по автоматизації, а не на штрафних санкціях та гарантійних зобов'язаннях на роботу ПЗ (при справних технічних засобах програма і через рік буде працювати так само, як сьогодні), хоча про це забувати також не слід.

При виборі програмних продуктів не варто надавати вирішального значення операційній системі або інструментальним засобам розробки. Важливо тільки одне - вони повинні бути загальноживаними і перевіреними реальним життям. Головне, щоб програмний продукт задовольняв вас за своїми споживчими якостями.

Якщо ви маєте справу з посередниками, спробуйте вийти безпосередньо на розробників. При модифікації системи посередник вам не допоможе. Принаймні, заручіться підтримкою розробників на випадок виникнення конфліктних ситуацій між вами і посередниками.

Вибравши фірму-розробника, обов'язково поцікавтеся її попередніми проектами (як успішними, так і невдалими). Дізнайтеся координати і зв'яжіться з іншими клієнтами даної фірми, з вашими колегами, поцікавтеся у них досвідом спілкування з розробниками і досвідом експлуатації вибраної вами системи. Оптимальний варіант - відрядіть до них когось зі своїх працівників (програмістів, системного адміністратора) і подивіться роботу системи в реальному житті. Зверніть увагу на її швидкість, дізнайтеся, чи часто «зависає» система, чи не втрачається інформація. Пам'ятайте, що ненадання розробником подібної інформації - тривожний симптом.

Поцікавтеся необхідністю супроводу системи: чи можна здійснювати такий супровід власними силами чи необхідно вдаватися до послуг спеціалізованих фірм. Обов'язково дізнайтеся умов супроводу. Зверніть увагу на порядок оплати за супровід. Деякі фірми визначають вартість



характеристик, які зовсім не притаманні ПЕОМ. Тому використання подібних методик не є доцільним та можливим.

Етап вибору та придбання оптимального комплексу апаратних засобів перш за все означає придбання ПЕОМ, і для того, щоб виконати цю задачу якнайкраще, потрібно врахувати наступне:

1. Основну мету придбання техніки, інакше існує ризик переплатити за додаткові можливості, які вам не потрібні або придбання моделі, яка не може виконувати все необхідне. Потрібно переконатися, що комп'ютер має те, що вам потрібно роботи.

2. Ціни на апаратні засоби можуть суттєво відрізнятися. Іноді низька ціна обертається поганим обслуговуванням або взагалі відсутністю останнього. Якщо ви передбачаєте, що вам можуть знадобитися порада або допомога від дилера після покупки комп'ютера, слід бути готовим заплатити більше.

3. Ознайомитися з технічною інструкцією щодо користування комп'ютером і оцінити можливості до самостійного розуміння програмного забезпечення, що використовується.

4. Оцінити можливості зміни конфігурації комп'ютера (здатність його до ангрейду - часткової заміни деталей комп'ютера, яка дозволяє змінити конфігурацію комп'ютера на більш потужну) в разі виникнення такої необхідності.

5. З'ясувати можливість отримання додаткової консультації щодо використання комп'ютера в разі потреби.

6. З'ясувати наявність крім стандартної гарантії контракту на обслуговування згідно з яким ремонт комп'ютера будуть здійснювати кваліфіковані спеціалісти, що виїзять за викликом на місце.

Питання комплектації апаратних засобів є дуже важливим тому, що для його вирішення необхідні значні кошти. Неправильна оцінка технічних та функціональних можливостей будь-якого пристрою може різко зменшити ефективність функціонування комплексу апаратних засобів в цілому та значно збільшити експлуатаційні витрати.

Вибір апаратних засобів слід робити, враховуючи потреби майбутнього. Системи, що побудовані лише на технологіях, які достатні для роботи в теперішніх умовах можуть швидко застаріти. Періодичний огляд комп'ютерних технологій допоможе зробити правильний вибір на найближче майбутнє.

Таким чином, при виборі апаратних засобів необхідно оцінити продуктивність основних ресурсів комп'ютера, який передбачається придбати, з точки зору потреб бізнесу та урахуванням останніх тенденцій розвитку ІТ.

Слід зазначити, що швидкість розв'язання основних задач інформаційної системи залежить як від конструкції апаратури, так і від якості її програмного забезпечення, тобто операційної системи та різноманітного програмного забезпечення, що використовується в процесі роботи. Тому вибору програмного забезпечення слід приділяти таку ж увагу, як і вибору апаратних засобів.

Проаналізувавши ставлення до програмного забезпечення на підприємствах та організаціях нашого регіону можна зробити висновок, що доцільний вибір програмних засобів та їх встановлення є досить актуальним питанням в наш час.

Існує думка, що вибір програмного забезпечення (ПЗ) повинен передувати вибору апаратних засобів. З тим, щоб вибрати такі технічні засоби, на яких могло б працювати необхідне ПЗ. На думку інших фахівців це ітеративний процес який має виконуватись паралельно і узгоджено.

Загальна задача вибору полягає у виборі ПЗ з досить високими показниками якості при оптимальних витратах.

В першу чергу слід поставити питання для чого підприємству потрібні інформаційні технології, що вони можуть йому дати. Загалом коло задач, що в першу чергу слід автоматизувати можна визначити наступним чином:

1. Документообіг на підприємствах регіону - основа функціонування будь-якого юридичного суб'єкту. Автоматизація документообігу дозволяє уникнути необхідності ведення паперових операцій, забезпечує повний контроль за виконанням розпоряджень, договорів, планів, тощо.

2. Автоматизація обліку кадрового складу - це оперативна аналітична інформація про співробітників.

3. Автоматизація бухгалтерського обліку - це цілий комплекс задач, що включає всі аспекти бухгалтерського обліку підприємства (такі задачі як касові операції, розрахунок з банком, облік робочого часу та заробітної плати, облік основних засобів, облік матеріальних цінностей).

4. Задачі, які є специфічними для кожного підприємства, що пов'язані з особливостями виробництва та видами діяльності конкретної організації. Необхідність автоматизації задач даного кла-

Моисеев В.В., д.и.н., профессор,  
действительный член (академик) Академии наук  
социальных технологий и местного самоуправления,  
Российская Федерация

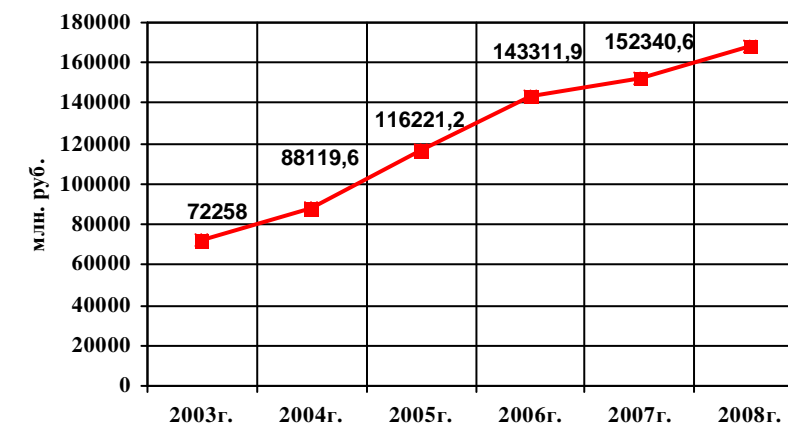
## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА – ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА АДМИНИСТРАЦИИ ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

В период глобального кризиса перед администрацией региона руководством страны поставлена задача – поэтапно завершить реализацию антикризисных мер и перейти к сбалансированному устойчивому развитию. «Сегодня нам удалось доказать, – отмечалось в Послании губернатора В.Д.Дудки от 10 декабря 2009 года, – что экономическая и социальная государственная политика области, в согласовании с федеральными приоритетами, способна реально изменить ситуацию в регионе. Даже с учетом сложностей в экономической и финансовой сфере, которые коснулись за прошедший год практически всех, нам удалось сохранить стабильность. Да, мы пожертвовали ростом. Но предварительные оценки года говорят о том, что его результаты будут в основном не ниже показателей успешного 2008 года» [1].

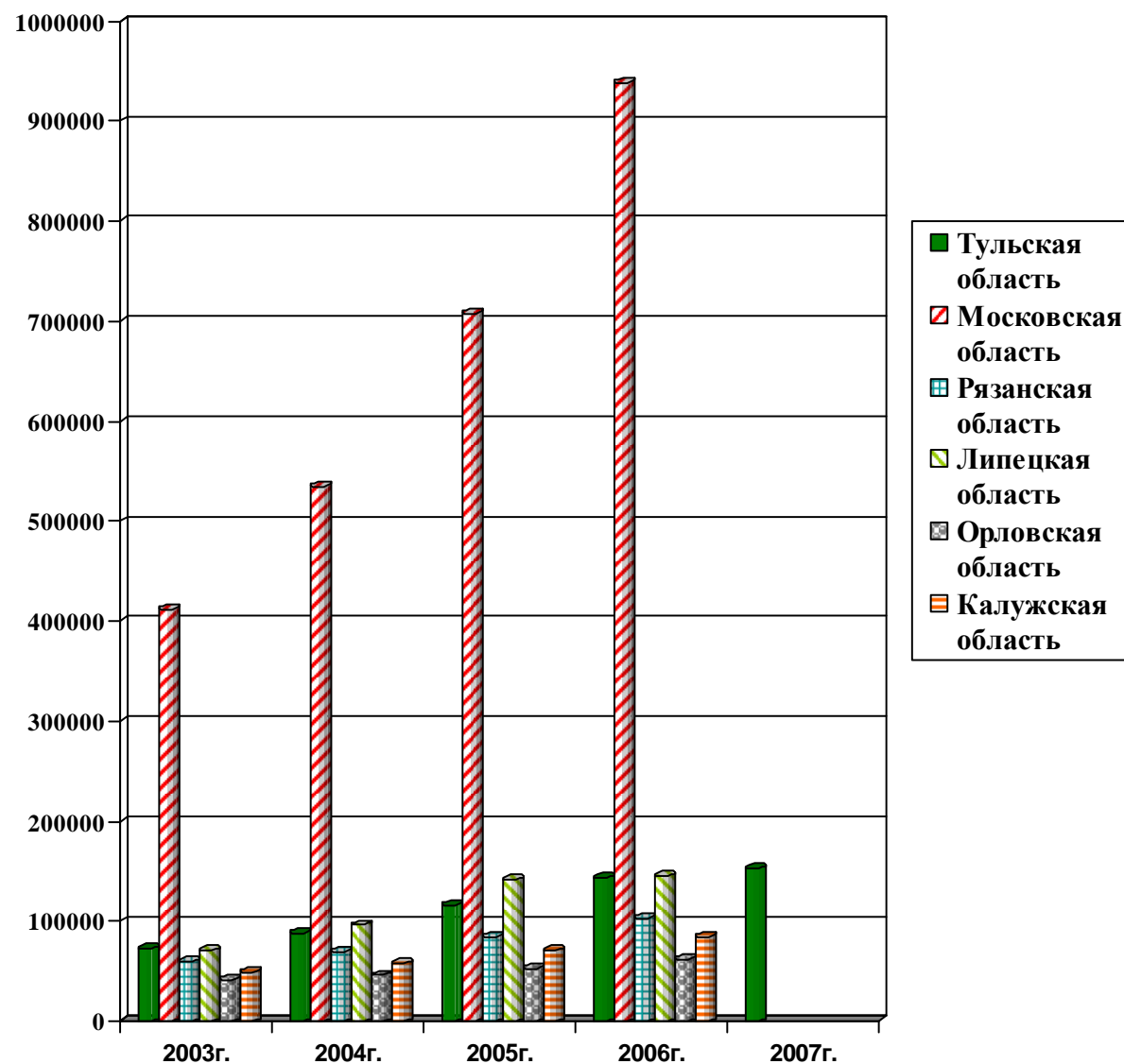
В 2010 г. исполняется пять лет работы администрации региона во главе с губернатором В.Д.Дудкой. В послании губернатора Тульской областной думе не только подводятся итоги предыдущего пятилетия, но и определены основные задачи по социально-экономическому развитию Тульского региона. Эти задачи направлены на глубокую модернизацию экономики региона, развитие промышленности и сельского хозяйства, а также развитие социальной сферы и повышение социального благополучия жителей области. Тенденции основных социально-экономических показателей, отмечается в послании, уже сейчас свидетельствуют о том, что область сможет не только конструктивно решить острые социально-экономические проблемы, созданные финансово-экономическим кризисом, но и создать предпосылки для последующего поступательного экономического роста и развития социальной сферы в регионе.

Выступая на заседании Правительственной комиссии в Москве 10 апреля 2008 г., губернатор Тульской области Вячеслав Дудка, отмечал, что в последние годы в экономике нашего региона произошли позитивные перемены. Так, за период с 2001 по 2007гг. объем реального валового регионального продукта (ВРП) области увеличился на 42%. Динамика роста ВРП Тульской области за 2003-2008 годы представлена на следующем графике [2].

Динамика ВРП Тульской области за 2003-2008 гг.  
(в млн руб.)



На графіке наглядно видно, что внутренний региональный продукт Тульской области в последние годы неуклонно рос. В сравнении с главным экономическим показателем соседних областей Тульская область выглядит следующим образом.



Из диаграммы видно, что по росту ВРП Тульская область уступает только Московской и Липецкой областям. Её максимальный валовой региональный продукт был в 6 раз меньше соответствующего показателя Московской области. И, тем не менее, в 2008 г. Тульская область вошла в первую десятку регионов Центрального федерального округа по основным макроэкономическим показателям и темпам роста.

За период с 2000 по 2008 год промышленное производство выросло (в сопоставимых ценах) на 29,7%, сельскохозяйственное производство – на 14,1%. Сегодня доля экспорта в ВРП Тульской области составляет 52 процента, в то время как в среднем по России - 32 процента. По прогнозам директора Департамента экономического развития Тульской области Кондратьева В.П. за период 2008-2011гг. объем ВРП может возрасти ещё на 38,3% в сопоставимых ценах. За этот же период рост реальных денежных доходов населения составил 46,3%, реальной заработной платы – 42,9%.

Объясняя причины столь динамичного развития региона в последние годы, губернатор подчеркнул, что главное составляющая успеха состоит в том, что «была выстроена система стратегического управления развитием региона». И это соответствует действительности. Командой В.Д.Дудки были разработаны и утверждены основные документы перспективного планирования: «Программа социально-экономического развития Тульской области до 2010 года», «Схема территориального планирования» и «Стратегия социально-экономического развития Тульской области до 2028 года».

«Программа социально-экономического развития Тульской области до 2010 года» включала в себя: инвестиционную политику, бюджетную и финансовую политику, внедрение эффективных кадровых технологий, создание полноценной системы местного самоуправления, оптимизацию управления государственной и муниципальной собственностью.

Комплекс аппаратных средств должен соответствовать ряду требований, среди которых выделяют:

1) организационно-технические требования - относятся к обеспечению выполнения всего заданного набора управленческих задач, возможности замены и развития структуры аппаратного обеспечения в случае замены содержания и набора задач и совершенствования техники управления, использования прогрессивных образцов вычислительной техники, минимально возможные капитальные и эксплуатационные затраты на приобретение техники и её обслуживание;

2) функциональные требования - должны обеспечить выполнение функций сбора, передачи, обработки, накопления и выдачи информации, необходимую совместимость (программную, техническую), пропускную способность технических средств на всех фазах перетворения информации, максимальную продуктивность использования, необходимую надёжность, правильность результирующей информации;

3) конструктивные требования - должны предусматривать на всех фазах перетворения информации, возможность осуществлять гибкие замены структуры комплекса аппаратных средств, наличие необходимой стойкости против помех, возможность контроля информации;

4) эксплуатационные требования к аппаратному обеспечению связаны с обеспечением максимальной приспособленности к условиям конкретного окружения, простоты эксплуатации и соответствия современным требованиям эргономики и технической эстетики.

Следует помнить, что скорость решения основных задач ИС зависит как от конструкции аппаратуры, так и от качества её программного обеспечения.

Проблема выбора определённого комплекса аппаратных средств заключается в том, чтобы по установленным критериям из заданной их совокупности выбрать такой вариант, который наилучшим образом отвечает существующим ограничениям.

Для этого выполняют следующие действия:

- определяют цель использования аппаратных и программных средств и критерии эффективности, которым они должны соответствовать;

- систематизируют аппаратные средства по функциям, которые они будут выполнять в процессе перетворения информации;

- определяют возможные варианты построения комплекса аппаратных средств.

При этом выбор оборудования базируется на оценке (характеристиках) первичной информации и анализе (характеристиках) задач, которые будут решаться ИС, а также характеристиках технологического процесса обработки и характеристиках использования, которые обеспечат его реализацию.

Под характеристикой первичной информации следует понимать характеристику входных данных (она включает в себя перечень задач, подлежащих решению, объём информации по каждой задаче, периодичность поступления информации), анализ и классификацию входной информации.

Основными характеристиками задач, которые должны быть учтены при выборе аппаратных средств, являются: носитель входной и выходной информации, объём входной и выходной информации для каждого из выбранных носителей, сроки решения задач, формы представления результирующей информации, и т.д.

Основными характеристиками технологического процесса, которые определяют выбор аппаратуры, являются: типы технологических этапов и операций, которые выполняются при решении задач, и количество технологических операций каждого типа.

Выбор технологической платформы компьютерной системы зависит от значительного количества технологических факторов, среди которых:

- ограничения по ресурсам, которые выделены на создание системы;

- количество и стоимость программных средств, которые уже созданы и используются,

- средний уровень квалификации персонала, который использует систему, и специалистов, которые обеспечивают её работоспособность;

- частота и глубина модернизации системы, которые осуществляются в связи с изменениями в предметной области;

- уровень дисциплины и организованности в организационно-экономической системе, которые внедряются ИС.

В современных условиях проблема методологии выбора комплекса технических и программных средств для нужд региона стала достаточно острой. Это связано с отсутствием новых исследований и разработок относительно оптимального выбора аппаратных и программных средств, которые необходимы для создания или совершенствования информационной инфраструктуры региона.

Существующие методики выбора техники и программных средств в большинстве своём непригодны в современных условиях. Эти методики разработаны для ЭОМ типа ЕС и подобных им и таким образом, учитывают притязания только машин этого типа на особенности, в частности, наличие таких периферийных средств и



– ступеня інтеграції, тобто масштабах внутрішньо системного зв'язку між окремими сферами діяльності підприємства і між самими регіональними підприємствами.

Технічні та прикладні системи підпорядковані концептуальним розробкам, які стосуються всієї організації збору, обробки, зберігання та передачі інформації.

До складу цих розробок входять також стратегічні правила та визначення меж збору та зберігання внутрішньої та зовнішньої інформації, організація зв'язків між підприємствами та використання можливостей отримання даних із зовнішніх систем та банків даних.

До основних стратегічних рішень відноситься і прийняття рішення про ступінь автоматизації та масштаби впровадження ІТ на підприємствах регіону.

І зрештою, необхідно прийняти рішення щодо стратегії планування функціонування інформаційної інфраструктури регіону. В залежності від інтенсивності впровадження в життя прийнятих рішень щодо регіональної інформаційної інфраструктури можна виділити такі стратегії (табл. 1).

Найважливішим етапом при створенні нової інформаційної інфраструктури є всебічне обґрунтування вибору апаратних засобів та укомплектованості складу технічних засобів, що забезпечують ефективне функціонування ІС. В рамках проекту створення нової інформаційної інфраструктури регіону перш за все слід звернути увагу на системотехнічну її складову. Саме ця складова охоплює сукупність апаратних та програмних засобів, за допомогою яких функціонують ІС підприємств регіону (див. рис. 2, 6-ий етап процесу створення інформаційної інфраструктури регіону).

Для нової інформаційної інфраструктури перш за все виникає проблема оптимального вибору комплексу апаратних засобів. Комплекс апаратних засобів є основною частиною технічного забезпечення системи обробки даних. До апаратних засобів належать обчислювальні системи різних моделей (ПЕОМ, периферійне обладнання (принтери, сканери, модеми тощо). Іноді до комплексу технічних засобів включають також засоби оргтехніки. За допомогою апаратних засобів виконуються операції, що пов'язані зі збором, реєстрацією, та перезаписом даних на технічні носії, їх тиражуванням, оформленням і контролем.

Таблиця 1

Основні стратегії впровадження інформаційних технологій в інформаційну інфраструктуру регіону

Стратегія	Характеристика
Агресивна стратегія	Полягає у постійному вдосконаленні системних концепцій, впровадженні новітніх технологій, постійному прагненні до прогресу. В результаті агресивної стратегії в області інформації та комунікації завжди досягається новітній рівень розвитку
Помірна стратегія	Вимагає, як і агресивна, загального прагнення просуватися вперед та враховувати нові досягнення. Але вона характеризується позицією очікування при їх впровадженні. Зазвичай, нові досягнення впроваджуються лише після того, як вони відмінно показали себе на практиці
Стратегія запізнення	Для неї не притаманне прагнення до прогресу, а навпаки нові інформаційні технології впроваджуються лише після того, як вони стали загальним стандартом
Оборонна стратегія	Притримується головним чином традиційних технологій
Деструктивна стратегія	Для неї характерне не тільки пасивне відношення до змін в інформаційних технологіях, а і активна захисна позиція по відношенню до раніше прийнятих рішень

Обираючи технічні засоби необхідно враховувати такі фактори:

- характеристику задач, що вирішуються;
- обсяг інформації та терміни її обробки;
- характеристику технологічних процесів обробки інформації;
- експлуатаційні можливості апаратних засобів та їх вартість;
- надійність роботи обладнання;
- склад та кількість персоналу з технічного обслуговування та експлуатації технічних засобів.

Главной целью привлечения инвестиций в Тульскую область было ее экономическое оздоровление, создание новых рабочих мест. Кроме того, на повестке дня стояло развитие государственно-частного партнерства, а также активное вовлечение в инвестиционный процесс органов местного самоуправления региона. Нельзя не отметить, что благодаря усилиям губернатора и его команды в последние пять лет интерес к Тульской области со стороны российских и иностранных инвесторов значительно возрос. Это произошло благодаря тому, что органами государственной власти была проведена серьезная работа по формированию пакета инвестиционных предложений, разработаны и приняты нормативно-правовые документы, направленные на улучшение инвестиционного климата.

Важную роль в формировании инвестиционного имиджа региона, в привлечении инвестиций для его социально-экономического развития сыграли экономические форумы, проводимые в области с 2006 года. Итог трех экономических форумов таков: 116 соглашений, заключенных администрацией Тульской области с инвесторами о реализации 130 инвестпроектов на общую сумму свыше 529 млрд. рублей. Их реализация рассчитана до 2018 года. В области уже осуществлено 16 проектов на общую сумму свыше 17 млрд. рублей; еще более двух десятков проектов находятся в высокой степени готовности. Наиболее перспективными являются инвестиционные проекты по созданию крупных промышленных комплексов на основе государственно-частного партнерства.

Взаимная ответственность и заинтересованность бизнеса и власти создали достаточно благоприятный деловой климат, который позволяет удерживать заданные экономические параметры даже в период кризиса, в условиях резкого ухудшения внешней рыночной конъюнктуры. Достаточно сказать, что общий объем инвестиций в Тульской области в 2009 году не сократился, а увеличился на 12% к уровню докризисного 2008 года. В 2009 г. осуществлено освоение государственных инвестиций в объеме более 4 млрд. рублей – беспрецедентная для региона сумма единовременных вложений в инфраструктурные объекты. Тульская область стала «узнаваемой и перспективной» на российском рынке инвестиций [1].

Активная работа по привлечению средств для реализации инфраструктурных проектов будет продолжена. Губернатор поставил задачу – разработать в 2010 году порядок предоставления государственных гарантий Тульской области по заимствованиям, осуществляемым для выполнения инвестиционных проектов, реализуемых на принципах государственно-частного партнерства. До 2011 года администрация области должна разработать нормативно-правовую базу, регламентирующую порядок и условия предоставления бюджетных ассигнований регионального инвестиционного фонда для реализации инфраструктурных проектов на территории муниципальных образований. Главам администраций муниципальных образований необходимо активно включиться в работу по подготовке проектов государственно-частного партнерства. Без их личного участия обосновать получение денег из Инвестиционного фонда Российской Федерации просто невозможно.

В соответствии с указаниями президента и председателя правительства о привлечении частных инвестиций в предприятия инновационных и перерабатывающих секторов экономики, в развитие инфраструктурных объектов, в модернизацию энергетики и ЖКХ сегодня ставится вопрос о возможности создания особых экономических зон регионального типа с предоставлением резидентам этих зон льготного режима хозяйствования. В случае принятия Государственной Думой соответствующего закона Тульская область должна быть готова создать на своей территории такие зоны и тем самым обеспечить максимально благоприятные условия для инвестиций в социально-экономические программы региона.

В первую очередь инвестиции должны направляться на реализацию тех проектов и программ, которые позволят на основе кластерных технологий обеспечить глубокую переработку сырья на территории тульской области по возможности с участием тульских предприятий.

Программа реформирования финансов Тульской области, осуществленная губернатором В.Д.Дудкой и его единомышленниками, значительно повысила ответственность всех участников бюджетного процесса. Она обеспечила совершенствование системы управления государственными расходами на всех уровнях и внедрение в бюджетный процесс механизмов стратегического планирования. Обеспечены прозрачность и эффективность системы государственных закупок. Законодательно разграничены доходные источники и расходные полномочия между бюджетом области и местными бюджетами. Создана система управления государственным долгом области. Внедрены информационные технологии в управление бюджетным процессом. Сегодня они охватывают практически всю сферу распределения, контроля и учета бюджетных средств.

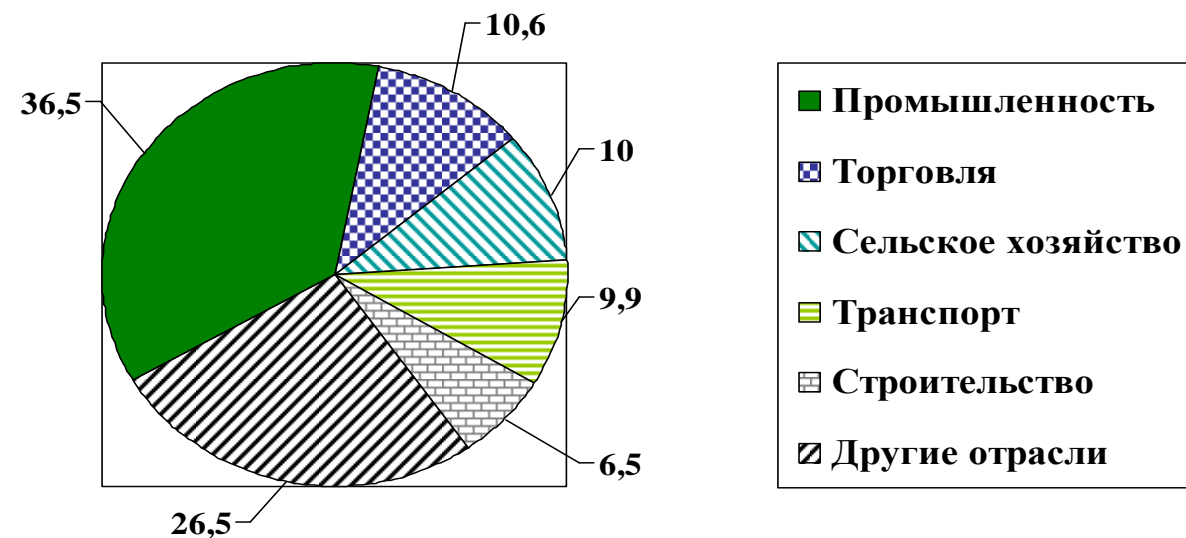
На территории Тульской области реализуется целый ряд целевых программ, финансируемых из федерального, областного и местных бюджетов. Финансовые возможности консолидированного бюджета были сконцентрированы на решении приоритетных задач развития региона, прежде всего, в социальной сфере, строительстве, жилищно-коммунальном хозяйстве, а также в промышленности, сельском хозяйстве и других отраслях региональной экономики.

Проблемам модернизации экономики уделялось много внимания в Послании Президента РФ Дмитрия Медведева Федеральному Собранию от 12 декабря 2009 г. Указывалась и основная причина модернизации экономики: «Необходимость перемен стала особенно очевидной в последние месяцы. Глобальный финансовый кризис ударил по всем, но в России экономический спад оказался более глубоким, чем в большинстве стран. Однако не стоит искать виновных только вовне. Надо признаться, что в предыдущие годы мы сами недостаточно сделали для решения унаследованных от прошлого проблем. Мы так и не избавились от примитивной структуры экономики, от унизительной сырьевой зависимости, не переориентировали производство на реальные потребности людей» [3].

Губернатор Вячеслав Дудка, ориентируясь на эти и другие указания главы государства, в послании 2009 г. Тульской областной думе сформулировал предстоящие задачи следующим образом: «Основные задачи наступающего этапа направлены на глубокую модернизацию хозяйственного комплекса региона, одновременно с выходом на новые горизонты качества жизни и социального благополучия. Президентом Российской Федерации обозначены цели построения энергоэффективной экономики, повышения конкурентоспособности отечественной продукции, укрепления и развития национальных финансовых институтов. Это потребует нового уровня взаимодействия государства и бизнеса, дальнейшего повышения качества государственного управления и местного самоуправления» [1].

Ведущими отраслями экономики Тульской области являются промышленность и сельское хозяйство. Их совокупная доля в структуре ВРП составляет почти половину. На долю торговли приходится 10,6%, транспорта и связи – 9,9 %, 6,5% занимает строительство и 26,5% – другие отрасли региональной экономики.

Структура ВРП Тульской области представлена на следующем рисунке.



Основой экономики Тульской области является многоотраслевая промышленность, в которой работает 70% самодеятельного населения.

Промышленная политика администрации региона концентрируется сегодня на нескольких направлениях. Это:

- во-первых, оптимизация размещения производств по кластерному принципу, когда на компактной территории размещается максимально возможное количество уровней переработки вплоть до выпуска конечной продукции потребления;
- во-вторых, создание благоприятных условий для обновления основных фондов;
- в-третьих, технологическое перевооружение с повышением доли инновационных производств.

В целях повышения эффективности государственной промышленной политики ещё в 2007 году были приняты региональные законы «О промышленных округах в Тульской области» и «О

ції. А результаты системы могут измениться до її реалізації і доведеться змінювати документацію. Тому досить важливим є управління процесом створення/розвитку інформаційної інфраструктури. Доцільно розробляти проект створення та розвитку інформаційної архітектури, а не розглядати її складові у складі інформаційної системи. Великі організації ніколи не почнуть будувати нову будівлю, якщо не мають детального архітектурного плану. Проте на створення ІС, багато з них витрачають значні кошти, не вважаючи за необхідне розробити точний план.

Будівництво будинку може бути чудовим аналогом реалізації ІТ. Якщо споруда курінь або дерев'яна хатина, то вся схема споруди може вміститись у голові людини. Однак при зведенні більш складних архітектурних конструкцій необхідно розробляти детальний проект. Так і при розробці ІТ, які також можна розглядати як своєрідну будівлю де «проживає» найважливіша інформація необхідна для підприємства, без детального проекту не обійтись. Структура ІС настільки складна, що для управління нею необхідна спеціальна інформаційна інфраструктура.

Раніше в подібних випадках основою для інформаційної інфраструктури була технологія, яку розробники будували - «складні архітектурні споруди» на базі власних продуктів. Несумісність між такими архітектурами призводила до появи ізольованих «острівців інформації», які менеджери інформаційної служби намагались з'єднати «мостами», використовуючи апаратні та програмні стандарти.

Планування інформаційної інфраструктури ІС підприємств регіону повинно випереджати реалізацію технологічних рішень. Необхідно визначити сьогоdnішній стан і цілі розвитку кожного підприємства, скласти план їх досягнень. Такий порядок дій забезпечує узгодженість інвестицій в технології зі стратегічними регіональними цілями і створеними для їх реалізації організаційними структурами. Процес планування потребує синтезу і взаємної ув'язки технологій, кадрів, ділових процесів і стратегічних принципів.

Взагалі планування інформаційної інфраструктури регіону відрізняється від традиційного планування масштабом і цілями. Багато компаній створюють спеціалізовані системи для задоволення певних потреб бізнесу в конкретній галузі діяльності. В результаті виникає багато систем, що непридатні до взаємодії. Використання таких «вертикальних рішень» і архітектур, що відповідають їм, часто призводить до збільшення витрат через реалізацію одних і тих самих функцій в різних місцях, різними способами. Тому найважливішою частиною є її ретельне планування. Але це лише частина складного процесу створення регіональної інформаційної інфраструктури, який доцільніше було б назвати проектом.

Крім того, оскільки планування архітектури ІС регіону часто зв'язує стратегію розвитку ІС з перспективами бізнесу регіональних підприємств в цілому, це дозволяє уникнути звичайної для традиційного системного планування ситуації, коли кожна прикладна програма повинна сама окупати пов'язані з нею складові інфраструктури - адміністративно-господарчу, системотехнічну, обслуговуючу та кадрову.

Таким чином, планування інформаційної інфраструктури регіону допомагає менеджерам інформаційної служби контролювати всі ресурси, розставляти пріоритети; дозволяє знайти швидко вихід із складної ситуації, що доводить переваги інформаційної технології і знаходить визнання у спеціалістів по бізнесу; координує план розвитку інформаційних технологій із задачами бізнесу підприємств регіону.

Проблема вибору технологічної платформи виникає при створенні будь-якої системи - великої чи малої. Ясно, що абсолютно оптимального вирішення цієї проблеми не існує. Інакше всі системи створювалися б на одній «оптимальній» платформі. Процес вибору ускладнюється великою динамічністю комп'ютерної індустрії.

5-й етап - стратегічне планування функціонування регіональної інформаційної інфраструктури перш за все включає вирішення задач, які стосуються її системотехнічної складової, зокрема в області технічних систем і прикладних систем.

В області технічних систем в першу чергу необхідно розробити довгострокову стратегію застосування компонентів ЕОМ, а саме: обрати тип і конфігурацію ЕОМ та її периферії, визначитись з видом та масштабом створення мережі, спланувати архітектуру технічних систем, телекомунікації і т. ін. Таким чином стратегічне планування технічних систем охоплює управління компонентами, технологією та архітектурою.

В області розробки прикладних систем до найважливіших задач відноситься прийняття рішень щодо:

- ступеня автоматизації інформаційних процесів;
- характеру та масштабів участі людини в роботі цих систем;

джетних витрат або спільний контроль за часом проходження платежів до бюджету і з бюджету. Для фінансового органу одним з елементів якісного ефекту створення інформаційної інфраструктури регіону може бути обробка даних щодо компенсаційних виплатах з бюджету на дітей в зв'язку з інфляцією, автоматичний друк відповідних платіжних доручень і передача їх в комп'ютерну систему банку в електронному вигляді.

Висуваючи нові концепції роботи системи, що вимагають нових інформаційних технологій, необхідно чітко розуміти, що їх успіх значною мірою залежить від організаційних заходів, до проведення яких повинно бути готове вище регіональне керівництво, яке не тільки повинно бути згодне, але і прикладати постійні зусилля щодо їх формування, розподілу відповідальності і контролю за функціонуванням цієї системи.

Після розробки і затвердження концепції повинні бути прийняті архітектурні рішення. Оптимальним при цьому є залучення фахівців, які знають предметну область і мають достатню кваліфікацію і досвід в області комп'ютерних систем і технологій.

Створена інформаційна інфраструктура регіону повинна відповідати вимогам підприємств регіону, і, одночасно, використовувати переваги нових технологій. Це досягається на 2-ому та 3-ому етапах процесу створення інформаційної інфраструктури регіону.

Інтегрування потреб бізнесу і можливостей інформаційних технологій можна реалізувати на базі перевірених принципів управління підприємствами за допомогою яких вибираються відповідні технологічні стандарти (тобто операційні системи, мови програмування та ін.). Спираючись на них, можна будувати відповідні технологічні рішення. Оскільки в основу стандартів покладено принципи управління бізнесом, вони забезпечують правильний вибір технології, орієнтований на потреби підприємств регіону. Якщо принципи і стандарти вибрані вірно, то це в свою чергу, гарантує, що кожна нова додаткова інформаційна система буде легко інтегруватись з вже працюючими системами.

Однак розробити такі бізнес-принципи досить складно, оскільки для цього необхідно, щоб вимоги кожного підприємства регіону були повністю узгоджені з функціональними можливостями обраної технології. Більше того, розробка єдиних принципів управління регіональними підприємствами дуже ускладнюється тим, що вимоги різних підприємств, як правило, суперечливі.

Тому для створення працездатної інформаційної архітектури на базі бізнес-принципів необхідний пошук компромісних рішень. Самі принципи повинні описувати основні ідеї і цілі, які покладені в основу бізнесу підприємства, а також ключові моменти, пов'язані з доступом до інформації. Наприклад: кожному кваліфікованому співробітнику необхідно мати прямий доступ до робочої станції, або менеджери, які несуть відповідальність за прибуток/збитки підприємства, повинні управляти власними системами.

Отже, розробка принципів є важливим етапом процесу розробки інфраструктури. Однак вони не дозволяють вибрати однозначне технологічне рішення. Аналізуючи вимоги замовника, розробник інформаційної архітектури повинен створити модель, яка якісно показує, наскільки основні компоненти архітектури відповідають один одному.

При виконанні 3-ого етапу - вибір технологічних стандартів, - потрібно пам'ятати, що створення інформаційної інфраструктури це безперервний процес, а не закінчена реалізація. Інфраструктура повинна переглядатися і модифікуватися зі зміною вимог бізнесу регіональних підприємств до неї.

Наприклад, можна віддати перевагу такому технологічному стандарту: «Всі бази даних повинні бути реляційного типу з інтерфейсом SQL». Підбір стандартів завершує розробку архітектури. Стандарти, вибрані на основі моделі і бізнес-принципів, визначають напрямок діяльності розробників програмного забезпечення і дозволяють купити відповідні готові рішення. Всі системи, що розробляються, або купуються повинні відповідати цим стандартам.

Створити для регіону оптимальну інформаційну інфраструктуру складно. На це можуть піти роки, протягом яких сама технологія буде змінюватися. Але оскільки інфраструктура базується на принципах, які лежать в основі діяльності підприємств, впровадження нової технології, що відповідає вибраним стандартам, буде відбуватися відносно безболісно.

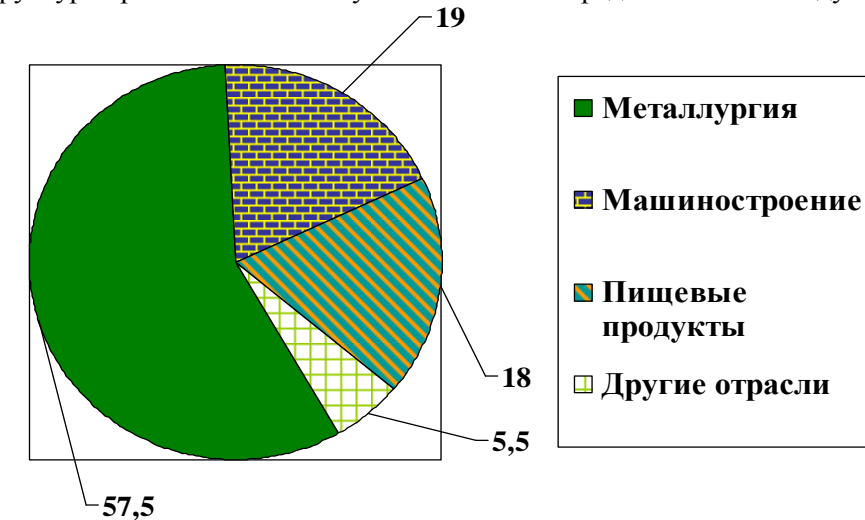
Наступний 4-ий етап - вибір платформи з урахуванням того, що концепція також створена людьми і буде видозмінюватися згодом. Тому необхідно притримуватись принципів відкритих систем. Після цього все готове до проектування інформаційної бази і прикладної програмної системи методом «зверху-вниз».

У даному варіанті існує велика небезпека гіпертрофування проектної частини, коли практична робота щодо створення системи затримується до завершення розробки проектної документа-

направленнях промышленной политики Тульской области (2008-2012 годы)». Тем самым в законодательном порядке были сформулированы основные принципы создания и функционирования промышленных округов как зон наибольшего благоприятствования развитию промышленного производства на территории области, а также приоритетные направления региональной государственной промышленной политики на ближайшую перспективу. Всесторонняя, комплексная проработка планов по созданию современных промышленных центров получила отражение и в областной целевой программе «Развитие промышленных округов в Тульской области (2009-2014 годы)».

В структуре промышленности определяющую роль играют металлургическое производство 57,5%, машиностроение 19,0%, производство пищевых продуктов 18,1%.

Структура промышленности Тульской области представлена на следующем рисунке.



Администрацией Тульской области налажен оперативный мониторинг происходящих процессов и формирование соответствующей информационной базы. Это позволяет отслеживать происходящие процессы и своевременно на них реагировать. С этой целью регулярно проводятся отраслевые координационные совещания и отрабатываются соответствующие мероприятия по минимизации негативных последствий.

В результате реализации мероприятий по государственному регулированию экономики Тульская область заняла уверенные позиции в первой пятёрке регионов Центрального федерального округа. По данным администрации рост валового регионального продукта Тульской области за 2005-2008 гг. составил 139,5%. За тот же период индекс промышленного производства в сопоставимых ценах увеличился на 137%, а индекс физического объема продукции сельского хозяйства – на 126,9%.

Если промышленность традиционно является основой экономики Тульской области, то оборонная промышленность – её визитной карточкой. Оружейное производство, насчитывающее не одно столетие, составляет гордость региона. Сегодня в разработке и производстве новейших образцов высокоточного оружия и боевой техники заняты лучшие научные кадры региона и опытные производственники. 14 оборонных предприятий Тульской области включены в состав Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии». Сегодня оборонные предприятия должны стать центром инновационных прорывов. И для этого складываются благоприятные условия на базе научно-производственных комплексов, объединяющих как организации-разработчиков, так и предприятия-изготовителей. Эти предприятия и организации могут выступать в рамках интегрированной структуры единым технологическим комплексом.

Тульские оборонные предприятия не раз демонстрировали, что их научно-производственный потенциал достаточен для решения задач любой степени сложности. Ведущими тульскими разработчиками – Конструкторским бюро приборостроения (КБП), Государственным научно-производственным предприятием «Сплав», Научно-производственным объединением «Стрела», Центральным конструкторским бюро аппаратостроения – созданы новейшие перспективные образцы вооружения и военной техники, не имеющие мировых аналогов и отвечающие всем современным требованиям. «Панцирь-С», «БМД-4», «Смерч», «Зоопарк» – это лишь некоторые и наиболее известные наименования. В свете последних событий на Кавказе и задач, постав-



ленных Президентом Российской Федерации, разработки ведущих тульских предприятий приобретают особую актуальность.

В 2008 году оборонными предприятиями Тульской области было отгружено продукции на сумму свыше 34 миллиардов рублей, из которых порядка 17% приходится на долю государственного оборонного заказа. По итогам 2009 года, несмотря на влияние мирового финансового кризиса, благодаря активной позиции администрации и руководителей предприятий, обеспечен рост объемов выпущенной оборонным комплексом продукции как в рамках гособоронзаказа, так и в целом. Примечательно, что в 2009 г. в структуре гособоронзаказа более чем вдвое – с 11 до 24% – возросла доля научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по разработке новых образцов вооружения и военной техники. По-прежнему высокой – порядка 75% – остается доля продукции, поставляемой на экспорт в рамках военно-технического сотрудничества с иностранными государствами [1].

Губернатором поставлена задача – обеспечить высокое качество оборонной продукции и снижение ее себестоимости в соответствии с новыми стандартами. Одним из важнейших условий успешной реализации этой задачи является техническое перевооружение производственной базы оборонных предприятий региона. С целью оказания государственной поддержки процессам технического перевооружения в 2009 году была разработана и утверждена концепция долгосрочной целевой программы «Государственная поддержка технического перевооружения промышленности Тульской области в 2010-2012 годах». В ближайшей перспективе предполагается начать разработку целевой программы на основе данной концепции.

Наряду с оборонно-промышленным комплексом процессы модернизации и развития производства в течение последних лет осуществляются также в химической, металлургической и легкой промышленности. Создаются новые для региона направления в экономике – стекольное и целлюлозно-бумажное производства. В Алексине, например, была открыта вторая очередь стекло-тарного производства. В Советске создано конвертинговое производство готовой бумажной гигиенической продукции. В ОАО «Пластик» состоялось открытие нового производства георешеток с объемом производства 1,5 тысячи тонн в год.

В течение 2009 года на территории области реализован ряд перспективных проектов по развитию существующих производств. Отличительной особенностью всех этих проектов является их мощная инновационная составляющая, использование в производственном процессе новейших разработок и оборудования, нацеленность на выпуск современной конкурентоспособной продукции мирового уровня. Так, в Новомосковске акционерной компанией «Азот» создано первое в России производство кальций-аммиачной селитры, компанией «Проктер энд Гэмбл – Новомосковск» увеличена производственная мощность с 200 до 700 тысяч тонн синтетических моющих средств в год.

В стадию завершения вошла реализация ряда долгосрочных проектов. В планах на 2010 год – технологический пуск бумагоделательной машины компанией SCA в городе Советске, завершение модернизации производства в цехе Карбамид-3 Новомосковской компании «Азот», создание производства стальных металлоконструкций ЗАО «Стальинвест» в поселке Первомайском Щекинского района и завершение модернизации доменного производства в ОАО «Косогорский металлургический завод». До конца года запланирован пуск еще целого ряда новых производств.

В «Стратегии социально-экономического развития Тульской области до 2028 года» одним из приоритетных направлений определен комплекс мер, направленных на стимулирование процессов модернизации предприятий гражданской промышленности, развитие высокотехнологичных производств, обеспечивающих выпуск наукоемкой продукции. В данном случае речь идет о расширении связей между наукой и производством, о включении высокотехнологичной составляющей в производство, о создании и развитии научно-исследовательских центров на базе ведущих университетов Тулы.

Примером конструктивного союза науки и производства может служить созданный в Тульском государственном университете «Научно-образовательный центр нанотехнологий». Целью функционирования нано-центра является координация исследовательских работ в области нано-разработок в Тульской области. В тесном сотрудничестве с госкорпорацией «Роснано» прорабатывается вопрос размещения в Тульской области высокотехнологичных производств по нанотематике. Примером может служить планируемая организация производства элементов солнечных батарей с применением нанотехнологий. Об этих и других достижениях в промышленном производстве области сообщалось в послании губернатора В.Д.Дудки от 10 декабря 2009 года.[1].

По словам Президента Российской Федерации Д. А. Медведева, сферой особого внимания является малое предпринимательство. Администрация Тульской области видит перспективу раз-

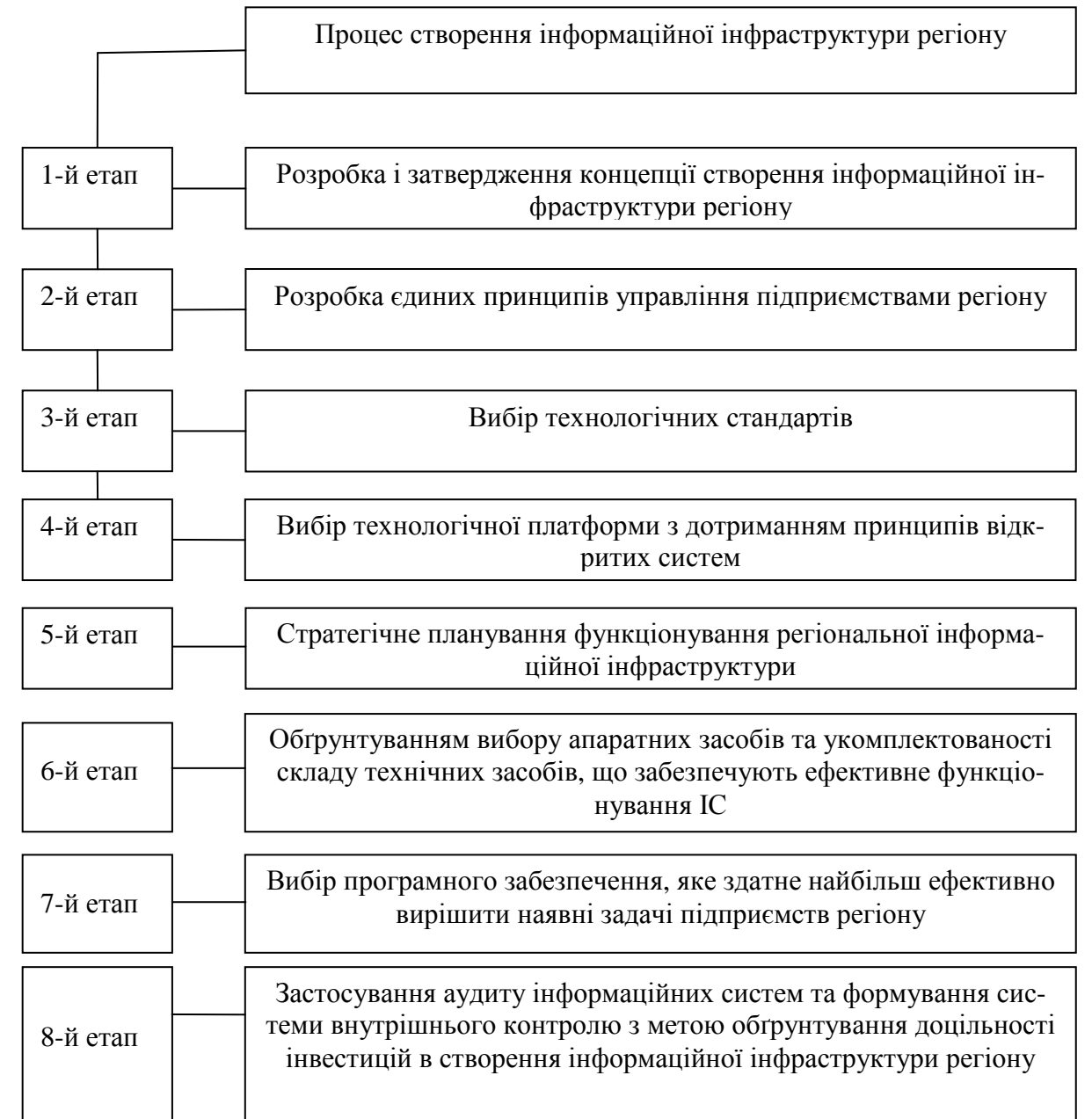


Рис. 2. Етапи процесу створення інформаційної інфраструктури регіону

Окрім загальних вимог треба визначитися з вимогами до окремих складових інформаційної інфраструктури, серед яких доцільно виділити такі:

- до адміністративно-господарської складової: наявність інформаційних служб на підприємствах і в організаціях регіону, а також служб інформаційної безпеки тощо;
- до системотехнічної складової: використання таких засобів обчислювальної техніки, комунікаційного обладнання та інше, які знаходяться на стадії підйому у своєму життєвому циклі; використання сучасного програмного забезпечення; сучасних технологій розробки ІС та обробки інформації;
- до кадрової складової: наявність кваліфікованих кадрів з інформаційних технологій; готовність працівників до подальшого підвищення кваліфікації.

Концепція повинна містити не тільки шляхи комп'ютерної реалізації рутинних облікових і т.п. процедур, але і опис якісно нових моментів в роботі персоналу кожної організації, які стають можливими тільки внаслідок комп'ютеризації. Для податкової інспекції це може бути, наприклад, перевірка на комп'ютері звітного балансу і додатків до нього, які представник юридичної особи передає на електронному носії. Для казначейства якісну новизну може внести зв'язок з комп'ютерною системою банку і технологія передачі до неї платіжних доручень щодо фінансування бю-

Метою дослідження є виділення основних етапів цього процесу і дослідження проблеми аудиту інформаційних систем з позиції доцільності вкладання коштів в розробку і створення інформаційної інфраструктури регіону.

Виходячи з виділених вище не вирішених частин поставленої проблеми інформаційну інфраструктуру можна умовно розділити на наступні складові (рис. 1):

- адміністративно-господарська складова - це набір правил і інструкцій для користувачів ІС, а також адміністративні заходи обмеження доступу службовців до тієї або іншої інформації, це сукупність інформаційних служб і обчислювальних підрозділів. До цієї складової можна також відносити підрозділи, що здійснюють управління підприємством та координацію проектів, що виконуються відділами організації, в т.ч. інформаційними.

- системотехнічна складова - це сукупність засобів обчислювальної техніки, комунікаційного обладнання, технічних пристроїв, призначених для збору, реєстрації, зберігання, обробки, передачі і відображення інформації, а також сукупність програмного забезпечення, необхідного для роботи ІС: сукупність територіально розподілених та локальних мереж, баз даних і баз знань і т.п.

- кадрова складова - це всі службовці, які працюють з ІС. У свою чергу вони розподіляються на дві категорії: користувачі і обслуговуючий персонал. Як правило, користувачі тільки мають певні навички роботи або щонайбільше мають певну кваліфікацію. Обслуговуючий персонал - це фахівці, які також займаються розробкою ІС.

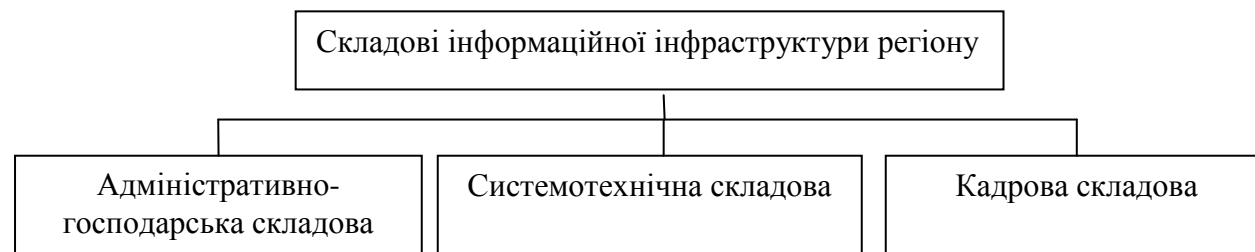


Рис. 1. Основні складові, що формують інформаційну інфраструктуру регіону

Створення інформаційної інфраструктури регіону потребує оптимального співвідношення всіх вище зазначених складових. В той же час не існує єдиного вірного рецепту створення оптимальної інформаційної інфраструктури регіону, через те, що кожний об'єкт є певною мірою унікальним. Однак можна прослідкувати послідовність дій, при її створенні, які сформувалися і базуються на накопиченому досвіді та розроблених в результаті *підходах, принципах, стратегіях*.

В процесі створення інформаційної інфраструктури регіону можна виділити ряд послідовних етапів (рис. 2).

На 1-ому етапі відбувається розробка та затвердження концепції створення інформаційної структури регіону з урахуванням вимог, що висуваються до її створення.

Для цього необхідно провести ретельний аналіз/дослідження об'єкту і лише після цього переходити до планування створення нової або вдосконалення вже існуючої інформаційної інфраструктури взагалі та інформаційних систем, зокрема.

В процесі проведення аналізу потрібно визначити чи відповідає наявний стан інформаційної інфраструктури регіону поточним потребам бізнесу підприємств даного регіону та вимогам, які висуваються до неї. Вимоги до інформаційної інфраструктури регіону необхідно визначати під час планування, та час від часу перевіряти її стан на відповідність зазначеним вимогам. Вимоги до інформаційної інфраструктури регіону умовно можна поділити на загальні та вимоги до окремих її складових (див. рис. 1).

Серед загальних вимог, що висуваються до інформаційної інфраструктури організації можна виділити такі:

- відповідність інформаційної інфраструктури потребам бізнесу, яким займаються регіональні організації;
- ступінь застосування нових ІТ;
- динамічність та гнучкість інформаційної інфраструктури;
- можливість модифікації інформаційної інфраструктури протягом часу;
- доступність, достовірність та ефективність інформації, що зберігається;
- орієнтація на кінцевого користувача.

вития малого бізнесу в решении 2-х основных задач: снижение административных барьеров; создание инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. И сегодня в сфере малого предпринимательства Тульская область лидирует в Российской Федерации по таким важнейшим показателям, как свобода от административных барьеров и доступность финансовых ресурсов. Органы региональной власти и управления в развитии малого бизнеса сделали немало. Об этом свидетельствуют достигнутые результаты в этом направлении. За период 2005-2009 годов число малых предприятий увеличилось на 62,3%, а количество индивидуальных предпринимателей – на 29%. Только с декабря 2008 года в регионе было открыто 99 предприятий розничной торговли (в том числе сетевые торговые центры «СПАР», «Магнит», «Линия»). Кроме того, стали оказывать услуги тулякам 10 новых предприятий общественного питания, 15 предприятий бытового обслуживания населения.

Закрепление малого бизнеса в качестве полноценного субъекта экономической деятельности может стать одним из ресурсов ускоренного экономического роста по примеру развитых стран. И развитию этого ресурса администрация Тульской области придает приоритетное значение. На начало 2008г. в области действовало 8900 малых предприятий. К предшествующему году рост составил 18%. Общее число занятых в сфере малого бизнеса составляет свыше 188 тыс. человек или 24% от экономически активного населения. Ежегодно растут объемы производства, выполнения работ и услуг малыми предприятиями. Соответственно растут налоговые поступления в бюджет. За пять последних лет они увеличились почти вдвое и составили более 1,4 млрд. рублей. И что особенно важно в условиях кризиса, малым бизнесом создано в регионе около 1500 новых рабочих мест.

Создание инфраструктуры поддержки малого бизнеса сегодня регулируется рядом законов Тульской области, включая Закон об областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Тульской области на 2008 – 2010гг» от 17 декабря 2007г., № 933-ЗТО [4]. Намеченные и реализуемые администрацией Тульской области меры для стимулирования предпринимательской активности позволят решить задачу ежегодного увеличения доли малого бизнеса в ВРП на уровне 4-6%.

В агропромышленном комплексе региона проводится большая работа по модернизации отрасли. Взят курс на создание и развитие современных агрохолдингов, строительство новых животноводческих комплексов, на реконструкцию и модернизацию технологического оборудования действующих ферм. При поддержке администрации региона идет приобретение новой сельскохозяйственной техники, способной обеспечить внедрение в производство современных технологий возделывания сельскохозяйственных культур.

Государственная поддержка агропромышленного комплекса выразилась также в создании выгодных для селян схем приобретения техники, племенного материала, в льготном кредитовании. На поддержку отрасли только в 2008 году из средств федерального и областного бюджетов было выделено более 2 млрд. рублей. Это в 3 раза больше, чем за предыдущие 3 года. Принятые меры позволили на 10% сократить долю убыточных сельхозорганизаций, увеличить в 2008 году площадь зерновых культур к уровню 2004 года на 61,6 тыс. га, организовать проведение всего комплекса полевых работ в оптимальные агротехнические сроки.

Аграрный потенциал Тульского региона значителен, но реализуется он далеко не в полной мере. Рост валовой продукции в сельском хозяйстве увеличивался в основном за счет продукции растениеводства. Животноводство является слабой стороной развития сельского хозяйства Тульской области. Об этом свидетельствует следующая таблица [5].

Таблица № 1

Динамика поголовья скота и птицы в Тульской области  
(в тыс. голов)

Год	Крупный рогатый скот	В т.ч. коровы	Свиньи	Мелкий рогатый скот	Птица
1990	677,1	250,8	439,0	163,0	8007,1
2000	266,7	135,5	165,6	54,3	5146,9
2001	249,2	123,2	152,6	52,1	4489,4
2002	234,3	113,7	174,1	51,2	4585,9
2003	209,8	104,8	142,3	49,0	5259,6
2004	181,4	93,1	134,8	44,8	4243,4
2005	154,0	74,7	137,7	41,1	4930,0
2006	146,6	70,5	153,9	47,8	5700,2
2007	134,0	64,2	149,2	52,3	6100,1



Из таблицы следует, что поголовье крупного рогатого скота в годы реформ неуклонно снижается. Только за 2007г. поголовье крупного рогатого скота сократилось на 12,6 тыс. голов (или на 12,1%), в том числе коров - на 6,3 тыс. голов (или на 13,4%). Особенно бедственное положение сложилось с дойным стадом. С 2000 по 2007 год количество коров сократилось более чем в 2 раза, точнее, в 2,11 раза. А по сравнению с дореформенным 1990 г. еще больше – почти в 4 раза. В то время как в среднем по стране этот коэффициент не превышает 2,7 раза. Другими словами, сокращение стада коров в Тульской области происходило в годы реформ более стремительно, чем в среднем по России. Поэтому стоит ли удивляться, что все эти годы почти такими темпами росли цены на молоко и мясо.

Тульская область без значительного (в разы) наращивания сельскохозяйственного производства не смогла решить продовольственную проблему самостоятельно. И только с появлением приоритетного национального проекта «Развитие АПК» наметился курс на развитие сельскохозяйственного производства. С финансовой и организационной помощью федерального центра у региональных властей впервые за последние годы появилась возможность сконцентрировать и направить очень серьезные финансовые ресурсы на поддержку и развитие агропромышленного комплекса.

В рамках реализации национального проекта «Развитие АПК» в Тульской области намечено ускоренное развитие мясомолочного скотоводства, а также свиноводства, производства мяса птицы. Проект «Развитие АПК» в Тульской области реализуется региональными властями по 3-м основным направлениям: ускоренное развитие животноводства; стимулирование развития малых форм хозяйствования; обеспечение доступным жильем молодых специалистов и их семей на селе. Для этого в 2006г. Министерством сельского хозяйства РФ было включено в перечень объектов по строительству, реконструкции и модернизации животноводческих комплексов (ферм) 37 объектов тульского АПК по привлекаемым инвестиционным кредитам на сумму 2,1 млрд. руб. Заключены кредитные договоры на сумму 1,7 млрд. руб. по 31 объекту.

За счет строительства, реконструкции и модернизации ферм и комплексов, развития племенной базы и базы кормопроизводства наметились реальные сдвиги в росте животноводства. В рамках нацпроекта осуществлялось финансирование более 20 проектов за счет привлечения среднесрочных инвестиционных кредитов и собственных средств хозяйств. На строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов, покупку племенных животных было направлено свыше 1млрд. рублей. В результате было введено в строй 19 объектов, в том числе комплексов для крупного рогатого скота на 6 тыс. мест, свиноферм – на 10 тыс. и птицефабрик – на 550 тыс. мест.

Одновременно за счет привлечения средств хозяйств, лизинговых фондов и кредитов банков было приобретено 2200 голов племенного крупного рогатого скота, заключены договоры поставки на 1000 голов. На возмещение части затрат по уплате процентов по инвестиционным кредитам в 2006 г. из областного бюджета было выделено 37,1 млн. рублей, а из федерального бюджета в два с лишним раза больше – свыше 80 млн.

Эта работа была продолжена в еще больших масштабах в 2007 г. На развитие регионального АПК было выделено из федерального бюджета 186,6 млн. руб., из бюджета области – 75,9 млн. руб. Таким образом, в сумме было выделено в два раза больше денег, чем в предыдущем году. Кроме того, на поддержку племенного животноводства из федерального бюджета были установлены субсидии в сумме 12,5 млн. рублей. В 2007г. выдавались субсидии (в основном на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам) на развитие личных подсобных, крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Выплаты из федерального бюджета составили 93,2 млн, из бюджета области – 3,0 млн. рублей.

Эти и другие средства использовались хозяйствами на приобретение материально-технических ресурсов, покупку сельскохозяйственной техники, племенных животных, реконструкцию и строительство помещений для содержания скота, птицы и на другие цели. Так, были реконструированы и введены в эксплуатацию животноводческие комплексы в Каменском районе (предприятие «Заря»), в Новомосковском районе («Золотое поле» и Агрофирма «Русь»). Был построен новый животноводческий комплекс «Спарта» в Чернском районе. Создан первый в Тульской области племенной завод по разведению крупного рогатого скота элитной породы – ЗАО «Заря» Киреевского района. Племенное хозяйство «Лазаревское» из племрепродуктора переведено в категорию племенного завода, на базе которого впервые создан селекционно-гибридный центр по свиноводству[6].

*Савчук Л.М., к.е.н., профессор,  
Національна металургійна академія України,  
Аберніхіна І.Г., к.е.н.,  
Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії  
державного управління при Президентові України  
Савчук Р. В.,  
Національна металургійна академія України*

### **АУДИТ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ АУДИТ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА**

Рассмотрены вопросы аудита информационных систем в контексте формирования стратегии развития информационной инфраструктуры региона. Определены основные составляющие и этапы процесса создания информационной инфраструктуры региона.

Сучасна управлінська діяльність підприємств регіону перебуває в нерозривному взаємозв'язку з інформаційною структурою органів управління.

Інформаційні системи (ІС) сьогодні не просто впливають на діяльність підприємств, прискорюючи та оптимізуючи управлінські процеси та бізнес-процеси, вони стають невід'ємною частиною цих процесів [6, 7].

Ступінь пристосованості ІС до нагальних завдань багато в чому визначається не реальними потребами процесів прийняття рішень, а досягнутим рівнем розвитку технологій. В наслідок цього з'являються проблеми, а саме: неоптимальні інвестиції, неефективне використання ресурсів ІС, складність процесів реінжинірингу систем відповідно до нових вимог, збільшення витрат на експлуатацію і т. ін. Зростає і вразливість ІС у зв'язку з підвищенням їх складності, територіальним розгалуженням, підключенням до Інтернету [5].

Для досягнення максимальної віддачі від вкладених коштів в інформаційні технології (ІТ) необхідно паралельно розвивати управлінські системи і вдосконалювати інфраструктуру, на якій вони базуються [8].

Дослідження проблеми аудиту інформаційних систем як складової стратегії розвитку інформаційної інфраструктури регіону знайшло відображення в роботах вітчизняних та зарубіжних учених [4, 5, 8, 10], а також у міжнародних стандартах впровадження внутрішнього контролю за доцільністю вкладання коштів в розробку і створення інформаційних систем підприємств [1, 2, 3, 7].

Існує багато різноманітних визначень інформаційної інфраструктури, та всі вони неодмінно пов'язані з інформаційною системою. Але ці поняття не ідентичні. Інформаційна інфраструктура за своєю природою більш широке поняття ніж інформаційна система. Як визначають американські фахівці, інформаційна інфраструктура - це не тільки обладнання для передачі, зберігання, обробки даних, голосу, образів. До неї входить велика кількість пристроїв, включаючи камери, сканери, клавіатури, телефони, комп'ютери, перемикачі, компакт-диски, проводи, оптичні кабелі, лінії передачі, монітори, принтери і багато чого іншого. Інформаційна інфраструктура об'єднує і зв'язує різні компоненти, не надаючи жодному з них вирішальної переваги. Крім технічних, цінність інформаційної інфраструктури визначається такими її компонентами, як:

- інформацією, що може приймати вигляд наукових або ділових баз даних, записів звуків, бібліотечних архівів і т.п.;
- програмним забезпеченням, що дозволяє користувачам маніпулювати даними, отримувати доступ до них і переглядати великі масиви інформації;
- стандартними мережами і кодами передачі, які полегшують встановлення взаємозв'язків між користувачами, забезпечують захист інформації і надійність мереж;
- людьми, головним чином, з сфери бізнесу, які створюють інформацію, програмні продукти, обладнання.

Окрім цього, в літературі відсутня спроба узагальнення та структурування безпосередньо процесу створення інформаційної інфраструктури регіону.

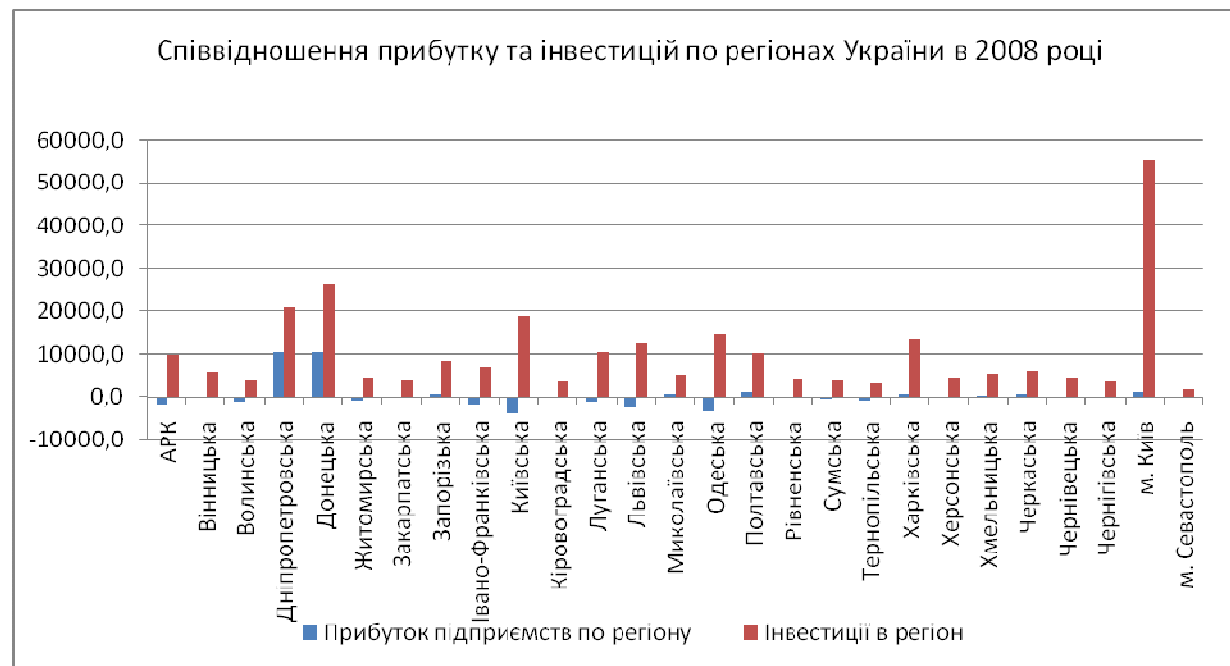


Рис. 3. Співвідношення між обсягами прибутку регіонів та інвестиціями в регіон у 2008 р.

За законодавством України структури державної та регіональної влади не мають права втручатись у господарську діяльність підприємств і впливати на неї. Закономірно, що в період розбудови соціальної ринкової економіки інструменти прямого, адміністративного впливу місцевих та регіональних органів влади на діяльність господарюючих суб'єктів стають неприйнятними. Основним їх завданням є опанування економічними методами управління. Вважаємо за доцільне для суттєвого підвищення ефективності використання регіональних інвестиційних ресурсів відновити у новій якості на засадах індикативного управління регіональну систему підтримки інвестиційної діяльності.

Таким чином, реальне сприяння розвитку підприємництва в Україні передбачає з одного боку формування зрозумілих та економічно виправданих передумов і правил підприємницької активності. А з другого боку в рамках регіональної системи підтримки інвестиційної діяльності на рівні місцевих органів влади можуть вирішуватись такі питання як проведення інформаційно-рекламної кампанії для створення привабливого іміджу регіону; надання широкому колу інвесторів достатнього обсягу достовірної і прозорої інформації про інвестиційні можливості, економічне і правове регіональне середовище; а також інформації з питань проведення адміністративних заходів, необхідних для здійснення інвестицій.

#### Список джерел

1. Мирошник И. В., Никифоров В. О., Фрадков А. Л. Нелинейное и адаптивное управление сложными динамическими системами. – СПб.: Наука, 2000.- 168 с.
2. Растрин Л. А. Адаптация сложных систем. –Рига: ЗИНАТНЕ, 1981.-218 с.
3. Холт Р. Планирование инвестиций. М.: Дело, 1995.-156 с.
4. Чижов Л. П. Удосконалення розробки регіональних інвестиційних програм //Фінанси України. – 2000. - №9. – с.87-89.

В 2008 г. администрацией Тульской области было принято решение об увеличении объемов господдержки сельскохозяйственного производства. Речь шла о выделении АПК до 2012 г. более 2 млрд. рублей. Уже в 2008 г. в АПК Тульской области направлено дополнительно из бюджета области свыше 672 млн. рублей. Как результат – в 2008 г. был собран абсолютно рекордный урожай зерна – 1 млн. 411 тыс. тонн [7]. В настоящее время администрацией области решается проблема реализации зерна на условиях, более выгодных для тульских аграриев.

Работа по развитию АПК будет продолжаться при более существенной финансовой поддержке селян. Так, целевой программой развития сельского хозяйства до 2012 г. предусмотрено выделение 1,4 млрд. рублей на приобретение техники для хозяйств региона. Кроме того, через разветвленную структуру «Россельхозбанка» намечено привлечение кредитных ресурсов на сумму 3,8 млрд. рублей. Основной акцент сделан на развитие животноводческой отрасли: объемы государственного финансирования, преимущественно в виде субсидий хозяйствам на приобретение племенного скота и оборудования, выросли по сравнению с 2008 годом более чем в 2,5 раза. В июле 2009 года состоялся официальный пуск первой очереди завода по производству комбикормов в городе Ефремове. В декабре готовились ввести в эксплуатацию комбикормовый завод в Новомосковском районе. Расширение кормовой базы и миллиардные ассигнования, без сомнения, способствуют увеличению поголовья скота в области.

Важное место органы власти и управления уделяют подготовке квалифицированных кадров для сельского хозяйства. Благодаря мерам, принятым администрацией области, ведется подготовка студентов по специальностям: «Агрономия» и «Механизация сельского хозяйства». Проводится обучение студентов по целевым направлениям в московских вузах, в Тульском региональном институте переподготовки и повышения квалификации руководящих кадров ведется обучение по десяти направлениям. Учебно-курсовые комбинаты проводят подготовку и повышение квалификации: механизаторов, трактористов, животноводов. 80 человек обучаются за счет средств бюджета области.

Администрация проявляет заботу и о тружениках села. В рамках реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» за 2 года год введено 5,3 тыс. м<sup>2</sup> общей жилой площади. Поддержка аграрной сферы имеет чрезвычайно важный социальный аспект – возрождение села, создание достойных, сравнимых с городскими, условий жизни сельского населения региона – как по качеству рабочих мест и условиям труда, так и по комфортности проживания.

Несмотря на положительные результаты работы администрации, в Тульской области остается много нерешенных проблем в развитии сельского хозяйства. Главными проблемами сельхозпроизводителей остаются: низкая закупочная цена на молоко и мясо, а также удорожание ГСМ и энергоресурсов, что приводит к увеличению себестоимости и снижению конкурентоспособности продукции сельскохозяйственного производства. Общей проблемой для сельского хозяйства являются медленные темпы модернизации и обновления основных производственных фондов, недостаточная оснащенность сельскохозяйственных товаропроизводителей современной, высокопроизводительной техникой.

Основными направлениями решения данных проблем является увеличение сроков кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей до 15 лет, а также принятие решения на уровне федеральных органов власти по обеспечению залога за счет имущества, находящегося в федеральной собственности.

Одной из основ динамичного развития современной экономики региона является транспорт и связь. Создание условий для развития транспортной инфраструктуры, инфраструктуры связи, доступа к современным информационным технологиям является одной из важных задач управления областью. Их доля в валовой добавленной стоимости области составляла в 2007г. – 9,9%. При этом рост грузооборота транспорта в 2007г. составил 102,3% [8].

Быстрорастущие требования к грузоподъемности и качеству дорог заставляют совершенствовать технологии дорожного строительства. На протяжении последних двух лет на ряде экспериментальных участков были апробированы новые составы асфальтовой смеси, которые показали высокую устойчивость к нагрузке и температурным перепадам и хорошо зарекомендовали себя в условиях нашего региона. Сегодня они широко внедряются с использованием самой современной дорожной техники.

При реализации планов дорожного строительства приоритет отдается так называемым транспортным коридорам и прилегающим территориям, которые подчеркивают преимущества географического положения Тульского региона. Это, прежде всего, автодороги Москва – Крым и Москва – Дон. Вдоль этих федеральных трасс и будут концентрироваться зоны перспективного

промышленного и аграрного освоения. Поэтому в рамках подпрограммы «Автомобильные дороги» из федеральных источников осуществлялось финансирование строительства и реконструкции участков автодорог федерального значения «Крым» и «Дон», расположенных на территории Тульской области. Только в 2009 году финансирование по этой программе составило 11 млрд. 925 млн. рублей. С завершением обходов Богородицка и Ефремова, федеральная трасса «Дон» в Тульской области будет иметь четырехполосное движение, что значительно улучшит как транспортное сообщение значительной части нашей области с Москвой, так и внутрирегиональное сообщение.

Кроме того, для приведения федеральных автодорог в нормативное эксплуатационное состояние нужны огромные капиталовложения. В целом по области, по оценкам специалистов, они превышают 14,0 млрд. рублей. Только на ремонт действующей сети автодорог общего пользования необходимо ежегодно направлять 2-2,5 млрд. рублей. В бюджете Тульской области таких денег пока нет. Вся надежда на помощь из федерального центра.

И, тем не менее, повышенное внимание администрации области к дорожному строительству в последние годы дало положительные результаты. За 2005-2009 годы в области построено и реконструировано более 270 км автомобильных дорог, построено и отремонтировано более 2 тыс. погонных метров мостов. Сдан в эксплуатацию обход у города Богородицк. Несомненно, в числе значимых успехов дорожного строительства в регионе – сданные в эксплуатацию 25 ноября 2008 г. Одоевский путепровод в Туле и отрезок автодороги Тула – Калуга с системой транспортных развязок. Многие жители области уже оценили достоинства введенных путепроводов, которые на новом техническом уровне обеспечивают связь между западными и восточными территориями региона.

В 2009 году началось строительство новой автомобильной дороги Тула – Новомосковск. В 2010 году планируется к сдаче 36,5 километра обхода вокруг Ефремова. Идет активная подготовка к строительству моста через Оку в Алексине. Из средств Инвестфонда на эти цели выделено 993 млн. рублей. Еще более 400 млн. рублей поступит из областного и местного бюджетов. Тем самым будет решена острейшая инфраструктурная проблема развития северо-запада Тульской области. И, конечно, остается еще очень острая проблема – это транспортная инфраструктура города Тулы. Задача расширения Восточного обхода и строительство нового моста через Упу – она не снята и будет реализована. В 2010 г. будет расширена проезжая часть улицы Рязанская в городе Тула, от Восточного обхода до Калужского шоссе, с устройством дополнительно двух полос. Начнется проектирование автодорожного моста в районе Сахарного завода, который позволит соединить Привокзальный и Зареченский районы города Тулы. Будет разработан проект реконструкции Косогорского путепровода по улице Орловское шоссе.

Одним из важнейших факторов модернизации экономики области на современном этапе является наличие высокоразвитой инфраструктуры средств связи. Обеспечение широкого доступа предприятий и населения к информационным ресурсам – это ключевой этап социально-экономического развития территории.

Тульская область в Центральном федеральном округе занимает лидирующие позиции по показателям обеспечения телефонной связью. Каждые 30 человек из 100, а в Туле – более 42 имеют стационарные телефоны. По сравнению с 2005 годом этот показатель вырос на 110%. Очередь на предоставление доступа к сети телефонной связи по сравнению с 2005 годом сократилась в 14 раз.

В 2008 году завершена телефонизация населенных пунктов Тульской области. В селах и деревнях, до этого не имевших линий телефонной связи, установлено свыше 3200 универсальных таксофонов. Уровень развития инфраструктуры связи и информации в Тульской области отличается положительной динамикой роста и высокими показателями по сравнению с другими областями Центрального Федерального округа. Полностью решена проблема выхода на междугородную автоматическую телефонную сеть абонентов городских и сельских телефонных станций. Полностью удовлетворены заявления инвалидов и участников Великой Отечественной войны. Однако на заявлениях других категорий граждан, особенно в сельской местности связистами часто накладываются резолюции типа: «нет технической возможности». Автор это испытал на себе, когда пытался провести телефонную линию в свой коттедж в деревне Харино Ленинского района Тульской области.

В послании губернатора от 10 декабря 2009 г. отмечалось, что «новые информационные услуги – такие, как мобильное телевидение, мобильный Интернет, а также приложения для мобильных устройств, приобретают все большую популярность». В качестве примера приводились данные о том, что в отделениях почтовой связи открыто 279 пунктов коллективного доступа к сети Интернет. К универсальной услуге относятся пункты коллективного доступа в Интернет (ПКД),

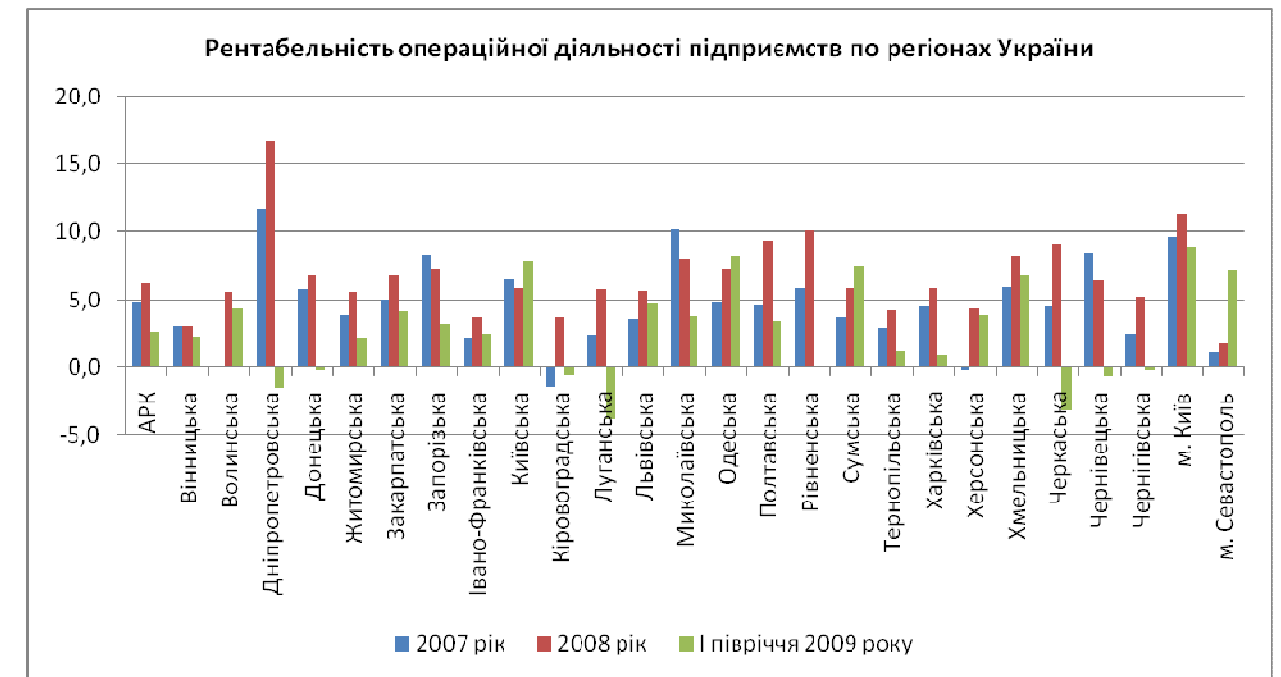


Рис. 2. Динаміка рівня рентабельності підприємств в розрізі регіонів за 2007 – 2009 р.р.

Як бачимо, високого рівня залежності між показниками обсягів інвестицій та рівнем рентабельності операційної діяльності підприємств по регіонах не спостерігається. Багато регіонів, які не отримують досить значного обсягу інвестицій підтримують прибутковість не нижче середнього по країні рівня. Це стосується таких областей, як Запорізька, Рівненська, Хмельницька, Черкаська, Миколаївська. Вважаємо, що такі регіони доцільно виділити в окремий кластер, який можна визначити як потенційно привабливий для майбутніх інвесторів.

Ще одним цікавим для аналізу напрямком виступає порівняння обсягів залучених до регіону інвестицій та фінансових результатів підприємств відповідного регіону.

За даними Держкомстату України в цілому по країні у 2007 році загальний фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств до оподаткування склав 135,9 млрд. грн., в той час як загальний обсяг інвестицій склав 222,7 млрд. грн., що в 1,64 рази більше. У 2008 році, коли внаслідок кризи фінансовий результат підприємств скоротився до 8,96 млрд. грн. (більш, ніж у 15 разів), загальний обсяг інвестицій навіть збільшився на 49,4 млрд. грн., або у 1,22 рази. Тобто, можна зробити попередній висновок, що, на жаль, відповідної віддачі від здійснених інвестицій не спостерігається. У I півріччі 2009 року збитки українських підприємств на 3,09 млрд. грн. перевищили отримані прибутки. В той же час, загальний рівень капітальних інвестицій склав 65,96 млрд. грн.

На рис. 3 представлена динаміка співвідношення фінансових результатів підприємств регіонів та отриманими цією територією інвестиціями у 2008 році. В I півріччі 2009 року ситуація ще більше погіршилася та свідчить про певну відсутність взаємозв'язку між цими показниками.

Аналіз співвідношень доводить, що по всіх без виключення областях при доволі високому рівні залучених інвестицій обсяги власних коштів підприємств, розташованих на даній території, є незначними, а по деяких областях навіть мають від'ємні значення. В умовах дії кризи ця негативна тенденція ще збільшилася і свідчить про невисоку ефективність та віддачу від використання інвестиційних ресурсів або їх нераціонального спрямування.

Існуюча сьогодні нестача внутрішніх інвестиційних ресурсів, обумовлена, по-перше, певним періодом спаду вітчизняного виробництва, а відтак недостатністю ресурсів підприємств для оновлення та модернізації основних фондів. По-друге, різким падінням рівня доходів переважної більшості населення України і, як результат, недостатністю заощаджень домогосподарств для здійснення прямих та портфельних інвестицій. По-третє, недостатньою є капіталізація української банківської системи, що обмежує можливості здійснення масштабних інвестиційних проектів.



низкий рівень соціального розвитку окремих територій країни, є наслідком недосконалого територіального управління.

Одним з важливих питань соціально-економічного розвитку в Україні є проблема нерівномірного розвитку її регіонів [4]. З одного боку, Україна виступає державою, яка потребує залучення інвестицій в цілому, а з іншого, всередині країни потребує розв'язання питань ефективного використання інвестиційних ресурсів по всіх регіонах. У зв'язку з цим набувають особливої актуальності питання, пов'язані з формуванням механізмів активізації інвестиційної діяльності як на державному, так і на регіональному рівнях.

Аналіз соціально-економічного стану України свідчить про значні відмінності в рівнях розвитку регіонів, що потребує урахування особливостей та специфіки таких регіонів, а також формування привабливого інвестиційного клімату з метою фінансування необхідних структурних перетворень.

Інвестиційний простір України не є однорідним. Багатьма авторами здійснювалися дослідження з оцінки інвестиційної привабливості регіонів України, згідно з якими Київська, Харківська, Донецька, Львівська, Одеська, Полтавська та Дніпропетровська області увійшли в групу регіонів пріоритетної інвестиційної привабливості. Згідно з дослідженнями ефективність інвестицій у цій групі регіонів на 35% вище, ніж у середньому по країні. Вважаємо, що з точки зору регіонального інвестиційного аналізу ці регіони можна виділити в окремий кластер інвестиційно-привабливих територій. Саме до них спрямовуються близько трьох четвертих всіх іноземних капітальних інвестицій. На рис. 1 представлено структуру інвестицій в розрізі регіонів за період 2007 .р. - I півріччя 2009 року.

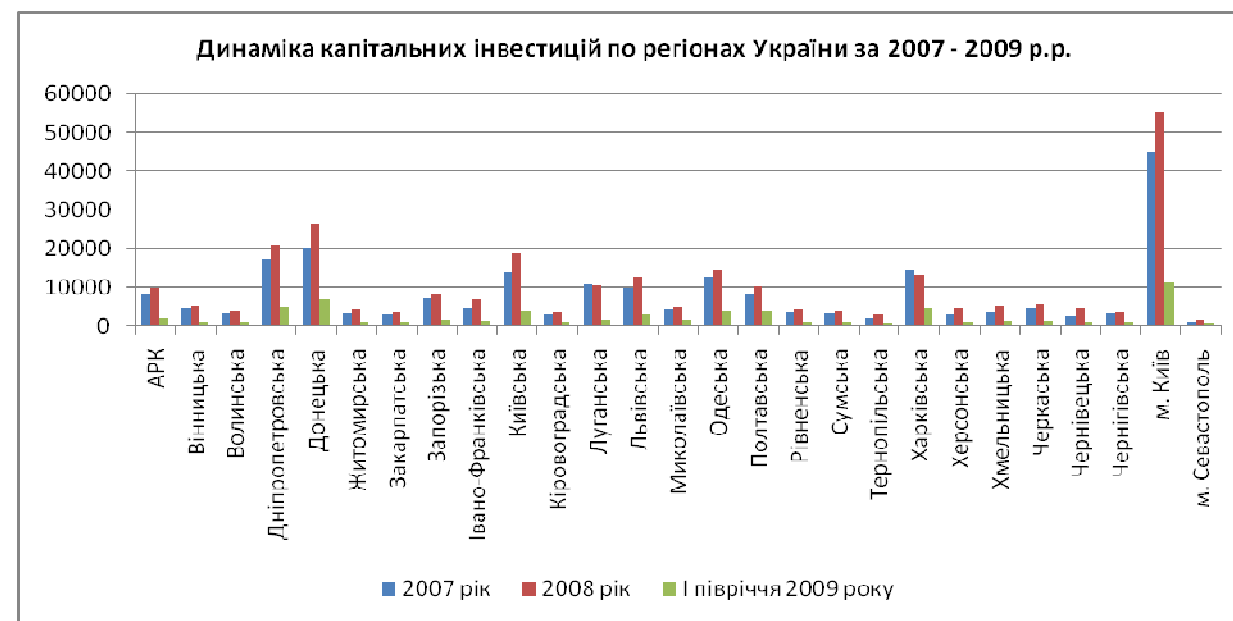


Рис. 1. Структура капітальних інвестицій по регіонах України

Інвестиційна привабливість регіону – це комплексна характеристика, яка складається з декількох ключових підсистем. Вважаємо, що основною складовою виступає інвестиційний потенціал, під яким розуміємо основні макроекономічні показники, насиченість території факторами виробництва (природно-ресурсним потенціалом, робочою силою, основними фондами, інфраструктурою тощо), платоспроможний попит населення та ін.

З іншого боку, сума інвестицій також має зворотний вплив на показники макроекономічного розвитку регіонів. Так, на рис. 2 подано динаміку рівня рентабельності операційної діяльності підприємств по регіонах України.

которые открывает Управление федеральной почтовой связи Тульской области. На сегодня работают 279 ПКД на 530 рабочих мест, в том числе - 124 ПКД на 248 рабочих мест в сельской местности.

В Туле и некоторых крупных городах области активно внедряются оптово-волоконные линии связи. Уже введено в эксплуатацию 7 тысяч портов. В 2010 и 2011 годах строительство оптово-волоконных сетей будет продолжено. Возможности существующей мультисервисной сети уникальны. На основе создания специализированных Интернет-ресурсов создаются условия внедрения информационных технологий в сферу государственных и муниципальных услуг, расширяется доступ туляков к IT-технологиям. Использование новой технологии позволяет жителям и предприятиям области получать все современные мультисервисные услуги связи на самом высоком уровне, в том числе и широкополосный доступ в Интернет, а также новую услугу – интерактивное цифровое телевидение.

Однако без развития телефонной сети широкополосный доступ в Интернет не возможен. Поэтому сначала нужно решить проблему телефонизации сельской местности. И не за счет мобильных телефонов, а проводной связи, которая и является главным условием доступа к высокоскоростному и широкополосному Интернету.

Кроме того, одним из приоритетных сегментов развития инфраструктуры связи сегодня является использование космических систем, средств и технологий, что должно обеспечить достижение качественно нового уровня информатизации и автоматизации процессов решения задач социально-экономического развития. Вот почему губернатор В.Д.Дудка поставил следующую задачу: «В ближайшей перспективе инфраструктура связи должна обеспечить гарантированный доступ к современным информационным ресурсам в любой точке территории области, и это – необходимое условие выхода экономики Тульского региона на новый технологический уровень» [1].

Разумеется, для осуществления этих и других программ потребуются инвестиции, и немалые. Поэтому формирование эффективной инвестиционной политики, создание инвестиционного имиджа Тульской области стали главными задачами Администрации области. Успехи региональных властей и лично губернатора В.Д.Дудки в инвестиционной политике очевидны. Уже на I Тульском экономическом форуме, организованном по инициативе губернатора, было заключено 17 инвестиционных соглашений в сфере промышленности и энергетики на сумму 77,5 млрд. рублей. На II Тульском экономическом форуме - 16 соглашений на сумму 26,6 млрд. руб. В 2007г. в ходе реализации инвестиционных проектов было освоено средств на 10% больше, чем намечалось на Первом форуме. В октябре 2008г. на III Тульском экономическом форуме подписано 47 инвестиционных соглашений на общую сумму в 254,6 млрд. рублей [9]. Объем финансовых средств по этому направлению вырос за тот же период в 10 раз. Таким образом, на протяжении 2005-2009 гг. в экономике области наблюдалось усиление инвестиционной активности, что позволили органам власти и управления реализовать в два раза больше региональных целевых программ, направленных на социально-экономическое развитие. Тем самым была обеспечена дополнительная поддержка таких направлений, как здравоохранение, образование, молодежная политика, культура, спорт, охрана окружающей среды.

Администрация Тульской области имеет успешный опыт взаимодействия с зарубежными и отечественными инвесторами в организации новых и модернизации действующих производств. В области ведется целенаправленная работа над созданием благоприятного климата для вложения капиталов. Иностранные инвестиции были направлены, в основном, в обрабатывающие производства. Основными инвесторами выступали фирмы Германии, США, Швейцарии и Кипра. На территории области успешно работают крупные зарубежные компании, среди которых «Проктер энд Гэмбл» (США), «Каргил» (США), «Кнауф» (Германия), «Юниливер» (Великобритания, Нидерланды).

На предстоящие годы запланирована реализация масштабных вложений иностранных инвесторов в строительство новых предприятий, реконструкцию и модернизацию действующих производств по выпуску конкурентоспособной продукции. В соответствии с соглашениями о сотрудничестве администрация Тульской области оказывает содействие инвесторам в решении проблемных вопросов, связанных со строительством и созданием инфраструктуры проектов.

Таким образом, анализ докризисного развития экономики Тульской области показывает, что губернатор, администрация региона много сделали для того, чтобы улучшить основные экономические показатели. Достаточно сказать, что за короткий срок – всего 4 года – внутренний региональный продукт области вырос в два раза. Однако не все проблемы в экономике региона ещё решены. Они стали более рельефны в период кризиса. Это и устаревшие основные фонды предприя-

тий, и острая необходимость модернизации технологического оборудования, и изношенность жилищно-коммунального хозяйства и другие. Как справедливо утверждал губернатор В.Д.Дудка в послании 2008 года, «экономика должна сближаться с жизнью, с обществом – создавать условия для профессиональной и творческой самореализации человека, стимулировать инициативу. Людям необходимо ощутить, что благосостояние общества создается именно их руками, видеть не только отдаленные, но и непосредственные результаты своего труда. Речь идет о построении экономики, максимально ориентированной на потребности общества, конкретного человека» [7].

Следует подчеркнуть, что растущий экономический потенциал Тульской области обусловил повышение уровня реальных располагаемых денежных доходов населения, устойчивый рост заработной платы и пенсий. Ускоренный экономический рост позволил поднять жизненный уровень туляков. За период 2005-2008 гг. доходы населения в расчете на одного жителя области выросли в 2,8 раза, заработная плата – в 2,5 раза.

Выполнение социальных обязательств перед гражданами является предметом самого пристального внимания руководства региона. На территории области выстроена единая государственная система социальной защиты населения, которая позволяет устанавливать единые требования к предоставлению государственных социальных услуг населению, обеспечивать расширение их доступности и повышение качества.

Органы власти и управления Тульской области обеспечивают сравнительно высокий уровень социальной поддержки населения. Вопросами социальной защиты населения Тульской области занимается Департамент социального развития Тульской области. В своей работе он руководствуется Законом Тульской области от 28.12.2004 г. № 494-ЗТО «Об организации социальной защиты и социальном обслуживании населения в Тульской области». Расходные обязательства в целом на социальную защиту населения только за 2 предкризисных года возросли на 32% и составили в 2007г. 3,7 млрд. рублей. А это более 16% от расходов бюджета области. Расходной частью областного бюджета предусмотренные региональным законодательством меры социальной поддержки в 2008-2009 гг. профинансированы полностью. И в целом уровень жизни туляков в так называемые «нулевые годы» неизменно повышался. В этом немалая заслуга администрации области.

Однако в социальной сфере предстоит решить еще много острых проблем. Финансовые показатели уровня жизни населения Тульской области не высоки. Основные показатели доходов населения Тульского региона за 2005-2007гг. представлены в следующей таблице [10].

Таблица № 2

Показатели уровня жизни населения Тульской области в 2005 – 2007 гг.

Наименование	2005г.	%	2006г.	%	2007г.	%
Денежные доходы, млн. руб.	103328,6	21,3	126680,9	122,6	156957,6	23,9
Денежные расходы, млн. руб.	101631	25,6	115961	14,1	147155	26,9
Денежные доходы на душу населения в месяц, руб.	5369,3		6636,5	23,6	8275,7	24,7
Превышение доходов над расходами, млн. руб.	1697,6		10719,9		9802,6	
Соотношение среднедушевого дохода и величины прожиточного минимума	218,5%		238%		240,9%	
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, руб.	6388,6	18,8	7621,6	19,3	9717,6	27,5

Из таблицы следует, что денежные доходы населения в Тульской области росли ежегодно в среднем по 20-23%. Номинальная начисленная зарплата в докризисном 2007 г. достигла почти 10 тыс. рублей. Это на 3,5 тыс. рублей меньше, чем в среднем по России. Более того, доход среднестатистического туляка в докризисное время всего в 2,5 раза превышал прожиточный минимум, что также отличалось от среднероссийского показателя не в лучшую сторону. Наименьшие доходы работающих отмечались в социальной сфере региона. В 2007 г. этот показатель в организациях здравоохранения составлял всего 80,5%, а в организациях образования и того меньше – 69,4% – от

1. Оптимальная норма фондоёмности с часом може змінюватися, тобто це змінна величина. У моделі Йоргенсона-Сиберта ця норма вважається постійною.

2. Обсяг інвестицій за моделлю Йоргенсона-Сиберта в основному залежить від приросту (або зменшення) обсягів виробництва і не залежить від капітальних вкладень за джерелами формування, не залежить від норм амортизації і інших економічних показників.

3. Модель не враховує фінансові можливості формування капітальних інвестицій.

Всі ці недоліки призвели до появи модифікацій моделі Йоргенсона-Сиберта, які активно використовувалися в практиці прогнозування необхідних обсягів інвестицій.

Крім розглянутих моделей, які доволі часто використовувалися для прогнозування на макrorівні, існують інші моделі. Вони або дуже складні і мало пристосовані для прогнозних розрахунків на довгу перспективу із-за складностей інформаційного характеру, або надмірно спрощені. При побудові і використанні спрощених моделей реалізується статистичний підхід до прогнозування обсягів інвестицій. Прикладом такої моделі є статистична регресійна модель (за номером 11 у таблиці 1). Вона пропонує розраховувати обсяги інвестицій в залежності від чисельності населення.

Розглянуті інвестиційні функції дозволяють вирішувати задачі другого етапу інвестиційної політики, а саме визначати обсяги фінансування.

На третьому етапі інвестиційної політики виконується оцінка структури інвестицій. Визначення структури інвестицій заключається у виборі виду інвестицій. Так при здійсненні реальних інвестицій критеріями добору об'єктів інвестування будуть наступні показники: чистий приведений дохід, норма доходності, величина грошового потоку, термін окупності. При фінансовому інвестуванні критеріями виступають максимізація доходу і мінімізація ризиків. Якщо оцінка структури незадовільна, то підключається механізм адаптації, який у відповідності до результатів оцінки і пріоритетів регіонального розвитку змінює критерії добору об'єктів інвестування, а також параметри обраної моделі прогнозування обсягів інвестицій, або обирає іншу модель чи модифікує існуючу. Після цього виконується чергова ітерація алгоритму адаптаційного управління інноваційною діяльністю.

При задовільній структурі інвестицій здійснюється перехід до наступного етапу виконання інвестиційної політики.

На четвертому етапі здійснюється формування інвестиційного портфелю. На цьому етапі результати роботи попередніх етапів інвестиційної політики отримують необхідне оформлення, регламентуються, проходять процедуру затвердження, щоб формально існувати у вигляді так званого інвестиційного портфелю, по відношенню до якого здійснюється наступний етап інвестиційної політики.

На п'ятому етапі визначаються джерела фінансування інвестиційного портфелю. Виділяють три різновиду джерел формування фінансових ресурсів: власні, запозичені і залучені. Кожне джерело характеризується вартістю і прибутковістю використання. Тому суб'єкт інвестиційної політики приймає рішення стосовно джерела фінансування на підставі максимізації так званого коефіцієнта ефективності використання того чи іншого інвестиційного ресурсу за умов його обмеженості. Якщо ресурсів з максимальною ефективністю недостатньо для інвестування то обирається наступний за цим показником ресурс фінансування. У зв'язку з тим, що вартість використання фінансових ресурсів за умов трансформації економіки постійно змінюється, а значить змінюються їх коефіцієнти ефективності, то механізм управління цим процесом повинен мати адаптаційний характер. Тому після визначення джерел фінансування інвестиційної діяльності виконується оцінка ефективності інвестиційної діяльності і її відповідності вимогам часу. У разі отримання незадовільної оцінки здійснюється перехід до адаптаційного механізму і виконання чергової ітерації всієї системи управління інвестиційною діяльністю.

Тільки після отримання задовільних оцінок і за структурою інвестиційного портфелю і за ефективністю управління інвестиційною діяльністю здійснюється останній етап інвестиційної політики – організація і контроль інвестиційного процесу.

Практичне використання запропонованого адаптаційного механізму управління регіональною інвестиційною діяльністю значною мірою залежить від спроможності регіональної і центральної виконавчої влади опанувати принципами і методами адаптації, чітко визначитися з державними і регіональними цілями і пріоритетами. На жаль в Україні цей процес не знаходить своєї реалізації і своїх прихильників.

Більшість сучасних регіональних соціально-економічних проблем, таких як погіршення екологічної ситуації, структурні диспропорції, нерациональне використання ресурсного потенціалу,



10	Модель Йоргенсона-Сиберта $I_t = \omega(L) \times (K_t - K_{t-1}) + I_t^R$ $L \times K_t = K_{t-1}, L^2 \times K_t = K_{t-2}, \dots, L^i \times K_t = K_{t-i}$	L - оператор лагу; $\omega(L)$ - поліном від оператору лагу або функція розподільчих лагів; $I_t^R$ - інвестиції на відшкодування основних фондів, що вибули із виробництва, грн.
11	Статистична регресійна модель $I_t = a_0 + a_1 \times H_t$	$H_t$ - чисельність населення, млн. чол.

Моделі Держплану СРСР, Круглевського, Гудвина-Ченері, Мейєра-Глаубера є рівняннями двох факторної регресії. Серед них найбільший практичний інтерес представляє модель Держплану СРСР. У цих моделях стверджується, що валові капітальні вкладення направляються з одного боку, розширення виробничих потужностей, а з другого – на відшкодування вибуття основних фондів. Обсяги інвестицій, що обчислюються у моделях, по кожному року прогнозного періоду залежать від очікуваного виробництва продукції по тих же роках. Остання умова значно ускладнює процес підготовки вихідної інформації

Деякі інші методологічний підхід закладено в основу моделі Мейєра-Глаубера. В ній обсяги інвестицій залежать від тих же двох факторів, що і в моделях Держплану СРСР і Круглевського, але із наперед встановленим часом запізнення.

Перелічені моделі являються досить елементарними. Вони відображають вплив на обсяги інвестицій незначної кількості факторів і у зв'язку з цим забезпечують недостатню точність прогнозу обсягів інвестицій. Крім того, основною умовою для використання цих моделей є відносна стабільність економічного розвитку. Тому в умовах трансформаційної економіки перелічені моделі не можуть адекватно відображати інвестиційні процеси.

Більш складною інвестиційною функцією є модель Хікмена, у якій розмір капітальних вкладень залежить від обсягів виробництва, очікуваного рівня цін і технологічного прогресу, який враховується за допомогою індексу часу. Введення прямої залежності від часу дозволяє вважати потребу у капітальних інвестиціях змінною величиною навіть при незмінних обсягах виробництва і цінах. У такий спосіб модель стає динамічною. При чому постійний рівень виробничих потужностей може бути забезпечений зменшенням обсягом вкладень в основні фонди, які при цьому, завдяки технологічному прогресу, будуть кращої якості. Таким чином, за моделлю Хікмена вважається, що незмінний рівень чистих капітальних інвестицій може відповідати зростанню виробничих потужностей.

При практичному використанні рівняння регресії за моделлю Хікмена з'являються складності в отриманні інформації про обсяги виробництва і очікувані ціни. Їх найбільш вірогідні значення розраховуються як середні за поточний і минулий роки.

У моделі Йоргенсона-Сиберта послідовно визначаються потреби в основних фондах, обсяги інвестицій, призначених для відшкодування вибуття засобів праці, а вже потім знаходиться аналітичний функція розподільного лагу. Інвестиційна функція моделі Йоргенсона-Сиберта виражає залежність обсягів валових інвестицій від лагових змін потреб в основних фондах і розміру капітальних вкладень, що направляються на реновацію.

Існує ряд способів визначення параметрів інвестиційної функції моделі Йоргенсона-Сиберта. Самий простий спосіб визначення потреб в основних виробничих фондах був запропонований Ченері. Він спирається на твердження про існування раціональної норми фондоемності суспільного виробництва, яка розраховується наступним чином:

$$K = \kappa * X,$$

Де  $\kappa$  – величина найбільш доцільного або бажаного рівня фондоемності<sup>4</sup>

$X$  – обсяг випуску продукції.

Модель Йоргенсона-Сиберта ще називають моделлю простого акселератору. Вона твердить, що обсяг капітальних вкладень залежить не від всього обсягу виробництва, а тільки від його приросту (зниження). Модель має ряд умовностей і не зовсім адекватно відображає інвестиційні процеси на макрорівні. Такі висновки базуються на наступних поясненнях:

середнеобластного рівня [11]. Не выдерживала никакой критики зарплата учителя, пришедшего в школу после окончания педагогического университета.

В 2008 году молодой учитель в государственной школе после окончания вуза за 18-20 уроков в неделю получал всего 2550 рублей. Это ниже официально установленного прожиточного минимума для работающих граждан России. Выпускник педагогического вуза, получивший диплом с отличием, придя в школу, мог рассчитывать на более высокую зарплату – 2807 рублей в месяц. Дочь автора, с отличием окончившая Тульский государственный педагогический университет имени Л.Н.Толстого, получала зарплату школьного учителя менее 3 тыс. рублей в месяц. И с этой суммы государство высчитывало у неё 13%, как с миллиардеров Романа Абрамовича или Елены Батуриной! В социальном плане это было не совсем справедливо.

Депутаты Тульской областной думы, озабоченные проблемой молодых учительских кадров в местных школах, оснащением учебных заведений компьютерными классами, другим оборудованием, утвердили целевую программу «Развитие образования в Тульской области на 2007-2009 годы». На её финансирование было выделено почти 753 млн рублей. По словам губернатора В.Д.Дудки, средства направлялись «на модернизацию системы образования, обеспечение учебных заведений современным оборудованием, на поощрение лучших работников системы образования» [12]. Как видно из высказываний руководителя региона, в задачу администрации области не входила такая важная составная часть, как существенное повышение заработной платы учителю – ключевой фигуре образования. А ведь в это время действовал национальный приоритетный проект «Образование».

Администрация Тульской области знало о низких доходах в бюджетной сфере и некоторых других отраслях региональной экономики. Губернатор еще в послании 2007 ставил задачу вхождения в первую пятерку регионов ЦФО по уровню доходов населения в течение ближайших 2-х лет. Одна из первоочередных целей состояла в том, чтобы довести уровень доходов работников бюджетной сферы, прежде всего, в образовании, здравоохранении, культуре, соцзащите до среднего уровня заработной платы в экономике области. Частично эта задача была решена с помощью федерального центра: с конца 2008 г. заработная плата работников бюджетной сферы увеличилась в среднем на 30%. Однако разразившийся кризис отложил на неопределенное время окончательную реализацию задачи, поставленной губернатором Тульской области.

Нынешняя ситуация требует от региональных властей действенных мер по снижению инфляции с целью предупреждения опережающего роста потребительских цен относительно темпов роста доходов населения в регионе.

Отмечая положительные итоги реализации многих целевых программ, направленных на социально-экономическое развитие Тульской области, нельзя не сказать и об отдельных недостатках. Прежде всего, это касается решения жилищной проблемы. Как известно, для решения острой жилищной проблемы в стране была разработана и введена в действие государственная Федеральная целевая программа «Жилище», рассчитанная на 2002-2010 годы. Основными задачами Программы являлись: повышение уровня обеспеченности населения жильем; модернизация жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры; обеспечение доступности жилья и коммунальных услуг в соответствии с платежеспособным спросом граждан и другие.

Аналогичная программа с учетом региональной специфики была разработана и в Тульском регионе. Однако из-за недостаточного финансирования государственная программа «Жилище» фактически была сорвана. Из-за скромных бюджетов региональные власти и муниципальные образования недостаточно участвуют в подготовке инфраструктуры и коммуникаций для строительных площадок, не оказывают реальную помощь индивидуальным застройщикам на селе и т.д. Кроме недостаточного финансирования на срыв программы «Жилище» в Тульском регионе подействовала слабая строительная база. В администрации Тульской области разговоры о наращивании строительной базы велись давно, но за 15 лет реформ в Туле и области не сооружен ни один домостроительный комбинат, не построен ни один новый цементный или кирпичный завод. Оборудование тульских кирпичных заводов изношено более чем наполовину и давно требует замены. В этом лично убедился Дмитрий Медведев, посетивший Тульскую область в 2007 г. в ранге куратора нацпроекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

В 2006 г. приняты 9 законов Тульской области, ставших основой реализации проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России». Законами Тульской области утверждены областные целевые программы: «Обеспечение жильем молодых семей в Тульской области на 2006-2010гг.», «Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства на территории Тульской области на 2006-2010гг.», «Развитие ипотечного жилищно-

го кредитования в Тульской области на 2006-2010гг.», «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Тульской области на 2006г.», «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры Тульской области на 2007-2010гг.».

Однако, несмотря на наличие многочисленных программ и проектов, уровень обеспеченности населения области жильем не отвечает потребностям туляков, модернизация коммунальной инфраструктуры оставляет желать лучшего, а о доступности жилья при возросших ценах говорит также не приходится. Главных причин этому, на наш взгляд, две. Первая из них заключается в недостаточном финансировании жилищных программ. Вторая состоит в недостатке строительных мощностей. В качестве аргумента, объясняющего первую причину, достаточно привести всего одну цифру: общий объем финансирования жилищного строительства за счет средств бюджета области составил за 2006-2009 гг. скромную сумму – всего 3,5 млрд. рублей. При действовавших ценах на эти деньги можно было построить в областном центре всего около 3000 квартир, а купить и того меньше – всего 1750 типовых двухкомнатных квартир. Разумеется, при таком финансировании трудно было ожидать заметных сдвигов в обеспечении туляков доступным и комфортным жильем.

И действительно, в Тульской области в 2006 году было построено всего 15 кв. см жилья на человека. Это в 2 раза меньше, чем в среднем по России и в 6 раз меньше европейских стандартов [13]. «Конечно, пока темпы строительства жилья недостаточны, – признавал Олег Татаринов, бывший в то время председателем областной Думы, – в 2005 г. построено 217 тыс. кв. м жилья, в 2006 г. – 250,5 тыс. В 2007 г., думаю, нам удастся ввести в эксплуатацию как минимум 255 тыс. кв. м жилья» [14]. Из-за слабой строительной базы жилья в 2005-2007 гг. строилось в несколько раз меньше, чем в период «застоя и стагнации». И если тульские «левши» не придумают, как выйти из сложившейся ситуации, то пятилетний план по введению в эксплуатацию новых квартир будет поставлен под угрозу. Напомним: запланированный объем ввода жилья в 2006-2010 гг. должен составить около 1,6 млн. кв. метров.

Из-за низких темпов жилищного строительства и недостаточного финансирования в Тульском регионе с отставанием реализуется программа «Переселение граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда в Тульской области на 2002-2010 годы». Промедление здесь грозит новыми жертвами. По признанию губернатора Вячеслава Дудки, под обломками ветхих и аварийных домов в последние годы погибло около 100 семей. Помощь федерального центра в финансировании работ по переселению людей из ветхого и аварийного жилья не выдерживает никакой критики. По данным губернатора Вячеслава Дудки, в ветхом и аварийном жилье Тульской области проживает 43500 семей. Для их переселения ежегодно требуется 1,2 млрд. рублей. На переселение граждан из жилищного фонда, признанного непригодным для проживания, за период 2005-2008 годов в рамках федеральной целевой программы «Жилище» было направлено из федерального бюджета всего 110 млн. рублей. Возможности бюджета Тульской области не позволяют решить указанную проблему собственными силами. Кроме того, суммарная площадь ветхого и аварийного жилья в 10 раз превышает областные строительные мощности по возведению жилых домов.

По признанию экс-председателя Тульской областной Думы Олега Татаринова, за пять лет федеральный центр выделил мизерные средства, которых оказалось явно недостаточно для реализации принятой программы. «Шестой год действует областная программа переселения граждан из ветхого и аварийного жилого фонда, – писал глава облдумы Олег Татаринов на страницах областной газеты «Тульские известия». – Пока же нам приходится рассчитывать в основном на собственные силы». По свидетельству Олега Татаринова, правительство Фрадкова выделило на реализацию программы «Переселение граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда в Тульской области на 2002-2010 годы», всего 13,8% от плана [15]. Этот факт признавал и губернатор В.Д.Дудка. По его утверждению, «за 2005-2008 годы построено всего 60 тыс. кв. метров жилой площади. К концу 2009 года будет введено свыше 13 тыс. кв. метров жилья, что позволит переселить в благоустроенное жилье 599 человек» [1]. Напомним, что по данным губернатора, в ветхом и аварийном жилье Тульской области проживает 43500 семей.

Из-за скудного финансирования областная программа переселения туляков из ветхого и аварийного жилья ежегодно исполнялась менее чем на 1,5%. При таких темпах туляки могут быть переселены из жилья, опасного для проживания, лишь в течение 70 лет. Но ветхое, и тем более, аварийное жильё десятилетия ждать не будет, оно просто обрушится. Где гарантия, что ветхий или аварийный дом простоит ещё полвека и не похоронит под своими обломками людей, ждущих отселения?

Вот почему губернатор и его команда уделяли строительству жилья повышенное внимание. Губернатору Вячеславу Дудке впервые удалось договориться с частными инвесторами о привле-

Перші вісім моделей таблиці за виключенням моделі Круглевського, являються рівняннями лінійної регресії і відрізняються аналітичним виглядом і факторами впливу, задіяними у рівняннях. Модель Круглевського – це приклад використання нелінійної регресії [1].

Моделі Кларка, Андерсена і Ейснера-Реска являються однофакторними регресіями. У якості факторів виступають або показники основних виробничих фондів, або обсяги продукції.

Самою елементарною однофакторною моделлю є модель Кларка, в ній використовується єдиний параметр  $a$ , який статистично визначається і розглядається як коефіцієнт приросту капіталоемності виробництва. При чому вважається, що цей коефіцієнт незмінний у перспективному періоді, а це дуже значне припущення. Аналогічно можна трактувати і економічне значення параметрів моделі Ейснера-Реска, але у цій моделі враховується також значення часового лагу.

Таблиця 1

Моделі прогнозування обсягів інвестицій

№	Інвестиційна функція	Умовні позначки
1	2	3
1	Модель Держплану СРСР $I_t = \delta(N_{t-1} - Y_{t+1}) + \epsilon K_{t-1}$	$I_t$ - обсяг інвестицій, грн.; $N_{t-1}$ - обсяг продукції при повному завантаженні виробничих потужностей у t-1 період часу, грн.; $Y_{t+1}$ - фактичний випуск продукції, грн.; $K_{t-1}$ - основні виробничі фонди у t-1 період часу, грн.; $\delta, \epsilon$ - параметри.
2	Модель Круглевського $I_t = P_t \times U_t,$ $P_t = f(U_t) = a_0 + a_1 \times \ln Y_t + a_2 \times \ln^2 Y_t$	$P_t$ - обсяг капітальних вкладень на душу населення, грн.; $U_t$ - чисельність населення, чол.; $Y_t$ - національний доход, грн.; $a_0, a_1, a_2$ параметри.
3	Модель Кларка $I_t = \alpha \times \Delta Q_t$	$\alpha$ - параметр; $Q_t$ - обсяг продукції, грн.
4	Моделі Гудвина – Ченері $I_t = \mu(K_t - K_{t-1}),$ $I_t = \alpha \times \mu \times Q_t - (\lambda - \delta) \times K_{t-1},$ $\mu = 1 - \lambda, \delta = D_t / K_{t-1}$	$K_t$ - потреба в основних виробничих фондах, грн.; $K_{t-1}$ - наявні основні виробничі фонди, грн.; $\mu$ - параметр; $\delta$ - коефіцієнт амортизаційних відрахувань; $D_t$ - реноваційні витрати, грн.
5	Модель Андерсена $I_t = a + b \times Q_{t-j},$	a, b - параметри.
6	Модель Мейсера-Глаубера $I_t = a + b \times Q_{t-j} + c \times I_{t-j-1},$	$Q_t$ - обсяг продукції, грн.; c - параметр.
7	Модель Ейснера-Реска $I_t = \sum \mu_i \Delta Q_{t-1}$	$Q_t$ - обсяг продукції, грн.; $\mu$ - параметр.
8	Модель Йоргенсона $I_t = a + b \times Q_{t-j} + c \times (I_{t-1} - K_{t-1})$	$K_{t-1}$ - обсяг основних засобів в t-1 момент часу, грн.; a, b, c - параметри.
9	Модель Хікмена $K_t = a_1 \times Y_t^{a_2} \times P_t^{a_3} \times e^{a_4 t}$	$a_1, a_2, a_3, a_4$ - параметри.

все, необхідно обчислити показник чистої приведеної вартості (NPV) потоку витрат, необхідних для реалізації проекту.

Проекти в силу своєї ризикованості, пов'язаної із інноваційним характером бізнес-ідеї, потребують розробки і використання специфічних методів їх оцінки. На етапі прийняття рішень про вкладення коштів для реалізації проекту відсутня вичерпна інформація, необхідна для економічного обґрунтування цього рішення. У таких умовах важливим стає оцінка адаптивних властивостей інноваційного проекту [2].

Під адаптивністю розуміємо процес цілеспрямованого пристосування проекту як системи до складного оточення. Адаптивність разом із стійкістю, динамічною рівновагою, диференціацією і лабільністю формує таке поняття як самоорганізація проекту.

Адаптивні властивості проекту визначаються так званим „моментом витрат”. Доцільність використання вимірників адаптивності проекту пов'язана з невизначеністю і вірогідним характером умов реалізації проектів.

Пропонується будувати показник „момент витрат” за принципом дисконтування витрат з урахуванням двох коефіцієнтів. Перший – звичайний, що враховує різну значимість витрат за роками їх здійснення, а другий – спеціальний, для кількісної оцінки адаптивних властивостей проекту. Таким чином розрахунок „моменту витрат” здійснюємо за наступною формулою:

$$NPV_{\text{витрат}} = \sum_i^T INV_i \times D_i \times A_i,$$

де  $INV_i$  – витрати  $i$ -го періоду;

$D_i$  – коефіцієнт дисконтування витрат за роками їх здійснення;

$A_i$  – коефіцієнт, що враховує адаптивні властивості проекту.

Для обрахування спеціального коефіцієнту  $A_i$  використовуємо наступну формулу:

$$A_i = \frac{1}{(1 + \xi)^i},$$

де  $\xi$  – середньорічний темп зростання невизначеності майбутніх можливостей реалізації проекту.

Зміст значення  $\xi$  можна визначити через уявлення про надійність проекту. Якщо для кожного року інвестиційного періоду визначити надійність умов реалізації цього проекту, то можна отримати ряд значень, що зменшуються –  $H_1, H_2, \dots, H_T$ . За цими даними можна обчислити темп зростання нашого „незнання” вірогідності реалізації проекту:

$$\xi = \frac{1 - H_i}{1 - H_{i-1}}.$$

Використання показників оцінки адаптивних властивостей інноваційного проекту дозволяє приймати ґрунтовні рішення відносно добору об'єктів інвестування на регіональному рівні.

На другому етапі визначаються обсяги фінансування обраних проектів (об'єктів інвестування). Обсяги інвестування в залежності від регіональних задач і пріоритетів визначаються за одним із двох варіантів розрахунку, а саме:

1) у залежності від обсягів наявних фінансових ресурсів. На основі цих даних здійснюється оцінка і селекція пріоритетних регіональних проектів. У цьому випадку при визначенні обсягів інвестування у якості обмеження приймається розмір наявних фінансових ресурсів.

2) у залежності від об'єктів інвестування. Тобто спочатку визначають структуру і об'єкти інвестування, а потім знаходять для цього фінансові ресурси.

При визначенні обсягів інвестицій важливу роль з точки зору макроекономіки відіграють інвестиційні функції, що дозволяють обґрунтувати необхідні обсяги інвестицій в економіку держави, або регіону. В умовах трансформаційної економіки ці функції повинні гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища, а значить їх коефіцієнти повинні бути адаптивними. На регіональному рівні для визначення обсягів інвестування доцільно використовувати інвестиційні функції, наведені у таблиці 1.

чених средств на решение жилищной проблемы. В рамках тульских экономических форумов были подписаны соглашения об инвестициях в промышленность строительных материалов 152,4 млрд. рублей [16].

Когда первые миллиарды инвестиций стали поступать, началась работа по реконструкции Тульского завода крупных панелей, Новогуровского цементного завода и других строительных предприятий области. По свидетельству губернатора В.Д.Дудки, в поселке Новогуровский компанией «Хайдельбергцемент» ведется реализация первого этапа строительства цементного завода мощностью 2,1 млн. тонн цемента в год. Рассматривается возможность строительства инфраструктурных объектов, необходимых для его успешной работы, при государственной поддержке за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации.

Благодаря инвестициям и административному ресурсу к началу 2010 г. четыре предприятия крупнопанельного домостроения практически завершили мероприятия по увеличению мощности в полтора раза. Произвели техническое перевооружение и увеличили мощности заводы железобетонных изделий и товарного бетона. В области сохранилось и развивается производство 6-ти кирпичных заводов мощностью свыше 200 миллионов штук кирпича в год.

В рамках подписанного администрацией области соглашения с инвестором ООО «ЛЕСОМА» завершается реконструкция Обидимского кирпичного завода производительностью 105 миллионов штук нормативного кирпича в год, или 145 миллионов штук крупноформатного поризованного кирпича. Планируемый выход на проектную мощность – ноябрь 2010 года. Это не только значительное количественное увеличение выпуска кирпича, но и высочайшее качество более 40 различных наименований керамической продукции за счет применения уникального современного оборудования с использованием горячего обжига. Предприятия с таким высоким уровнем технологий нет пока ни в Тульской области, ни в соседних регионах.

Развитие предприятий строительной индустрии позволило в полной мере насытить рынок области всеми видами материалов и изделий для нужд малоэтажного жилищного строительства. Сегодня в этом сегменте стройиндустрии, наряду с традиционными видами строительства, реализуются новые, энергосберегающие технологии возведения жилых домов из пенополистиролбетона, каркасно-панельных деревянных домов, домов из металлоконструкций, а также домов системы «Пластбау», выпускаемых Узловским заводом строительных конструкций. При активном участии малого и среднего бизнеса на территории области организовано 16 инновационных производств малоэтажного домостроения, позволяющих выпускать до 600 тыс. кв. метров жилья ежегодно. И эта работа продолжается.

Большую стимулирующую роль в развитии жилищного строительства сыграл приоритетный национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». За период реализации нацпроекта разработана и принята региональная нормативная база, сформированы механизмы обеспечения земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства, модернизации жилищно-коммунального хозяйства. Практически с нуля сформированы механизмы развития ипотечного жилищного кредитования и обеспечения жильем молодых семей. Благодаря принятым мерам в 2007 году обеспечен ввод 322 тыс. кв. метров жилья, или 128,5% к предыдущему году. К концу 2008 года ввод жилья достиг уровня 417 тыс. кв. метров, а в 2010 году запланировано увеличение объемов вводимого жилья свыше 500 тыс. кв. метров [1].

Но кроме увеличения темпов строительства комфортного жилья в области предстоит решить и другую архисложную проблему – его доступности для туляков. Если бы оплата труда туляков соответствовала европейским стандартам или хотя бы приближалась к московским зарплатам, то они свою жилищную проблему смогли бы решить с помощью покупки квартиры или индивидуального жилищного строительства, как, например, автор этих строк. Однако в ситуации, когда цены на жильё в разы опережают рост и без того низкой зарплаты россиян, перспектива накопить деньги на квартиру теряет всякий смысл. Среднестатистический житель Тульской области при своих доходах мог до кризиса приобрести по рыночным ценам только около 0,85 кв.м жилья в год. Житель соседней Орловской области мог позволить себе купить на свои годовые накопления 0,8 кв.м, калужанин и того меньше – только около 0,77 кв.м. И это при условии, что их расходы на повседневные нужды будут минимальными. Поэтому на заседании президиума Госсовета в Казани 19 января 2007 г. В.В.Путин заявил: ипотека – ключевое направление жилищной политики государства, основной путь улучшения жилищных условий для россиян.

Следует подчеркнуть, что и национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» предполагал приобретение доступного жилья в основном при помощи ипотеки. Поэтому в рыночных условиях задача федеральных, региональных и муниципальных органов вла-

сти по реализации национального проекта состоит в том, чтобы сделать рынок ипотечных кредитов не только развитым, но и доступным более широкому кругу россиян.

При высоких процентах и низкой зарплате ипотека подавляющему большинству россиян не по карману. Согласно статистике, только около 10% россиян, нуждающихся в жилье, могут себе позволить это дорогое удовольствие. Условия ипотечного кредитования в России сегодня таковы, что заемщик оплачивает не только свою квартиру, но и 2-3 других. А это приводит к тому, что семья, оформившая ипотеку, резко ухудшает свое «продовольственное и промтоварное благополучие». Она зачастую вынуждена отказываться себе в самом необходимом: в новой одежде, обуви, фруктах, отдыхе у моря и т.д.

Вот почему в Послании губернатора В.Д.Дудки отмечалось, что «безусловно, необходимым условием решения этих задач является устойчивое и динамичное улучшение условий ипотечного кредитования, снижение процентных ставок по кредитам». Губернатор сообщил, что и здесь уже наметились позитивные перемены. На XI съезде партии «Единая Россия» были определены источники для развития ипотеки. Это – средства Фонда национального благосостояния и пенсионные накопления, находящиеся под управлением Внешэкономбанка. Они будут размещаться таким образом, чтобы конечная стоимость ипотечного кредита для граждан не превышала величины в 10-11%. Председатель Правительства Владимир Владимирович Путин поставил задачу развернуть эту программу уже в первом квартале 2010 года.

Много сделано администрацией региона по развитию здравоохранения. Исходя из указаний главы государства, строительство и оснащение современных диагностических центров, клиник, больниц и других лечебно-диагностических учреждений в российской глубинке – первостепенная задача органов государственной власти. Главным направлением реализации нацпроекта «Здоровье» в регионе стало обеспечение жителей Тульской области качественной и высокотехнологичной медицинской помощью. Реализуя приоритетный национальный проект «Здоровье», администрация области во главе с губернатором В.Д.Дудкой впервые за много лет смогла выработать систему комплексного решения проблем регионального здравоохранения. Эта система нашла отражение в областной целевой программе развития здравоохранения на 2006-2010 годы.

Когда губернатор поставил задачу строительства пяти межрайонных клинических центров, оснащенных самым современным медицинским оборудованием, многие, посчитали это не реальным. В 2007 году все эти пять центров в Тульской области были открыты, в том числе и межмуниципальный диагностический центр в г. Новомосковске, втором по величине городе региона [17].

Межмуниципальный центр оснащен самым современным диагностическим оборудованием на уровне лучших европейских клиник. В новом медицинском учреждении организована единая диагностическая служба для нескольких муниципальных образований. Теперь ведущие специалисты центра современной медицины г. Новомосковска проводят необходимые диагностические манипуляции и консультации жителей тульской глубинки.

Проблемы с доставкой пациентов с сопредельных территорий не существует. Все это сделало диагностику и лечение для большинства пациентов быстрым и необременительным процессом. Благодаря просторным помещениям в трехэтажном корпусе традиционная для нашего здравоохранения многочасовая маета у врачебных кабинетов в Новомосковске больше не существует.

Набор возможностей диагностического центра чрезвычайно широк. Пациентов «смотрят» универсальный компьютерный томограф, УЗИ-аппараты экспертного класса, самый совершенный из существующих рентгенографический аппарат с дистанционным управлением, мобильный хирургический рентгеновский аппарат, эндоскопическая установка и другие медицинские приборы. На высокотехнологическое оборудование только за два последних года было израсходовано 1,5 млрд. рублей. Это позволяет решить не только вновь возникшие, но и застарелые проблемы со здоровьем. Тульская областная больница в 2007 году получила ангиографический комплекс стоимостью более 41 млн рублей, позволяющий проводить весь комплекс обследований и безопасного лечения сердечно-сосудистой системы. После этого количество больных, направляемых в клиники Москвы для высокотехнологичного лечения, существенно сократилось.

Сегодня работы по оснащению лечебных учреждений области медицинским оборудованием продолжаются. На развитие регионального здравоохранения в 2008-2009 годах будет дополнительно выделено 16 млрд. рублей. Таких ассигнований на медицину в регионе не было более 20 лет.

Ассигнования областного бюджета в социальную сферу должны решить еще одну социальную проблему, а именно: остановить процесс вымирания (депопуляции) населения. Одной из причин депопуляции населения России является «демографическая волна», вызванная, прежде всего,

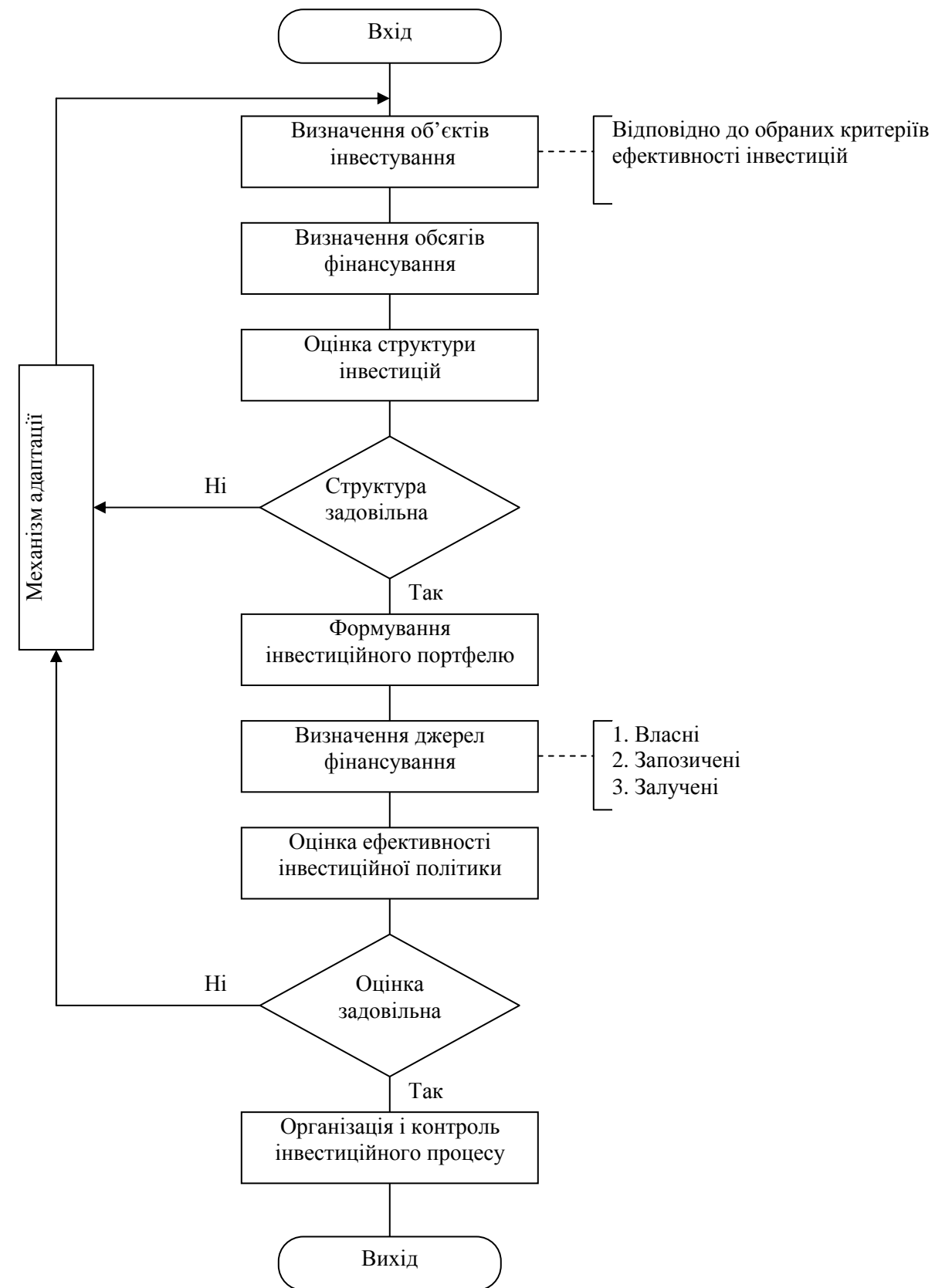


Рис.1. Схема адаптаційного механізму управління інвестиційною діяльністю

Таким чином, проект – інструмент стратегічного планування та оперативного управління діяльністю суб'єктів господарювання, інструмент аналізу, контролю і оцінки їх діяльності у процесі реалізації інноваційної ідеї. Він повно і вичерпно характеризує об'єкт інвестування.

Ключовою задачею при прийнятті управлінських рішень стосовно доцільності впровадження інноваційного проекту є оцінка ефективності інвестування коштів в нього. Для цього, перш за



залишається нерозв'язаною. Серед них і таке важливе питання, як впровадження інвестицій та інновацій в управлінський процес.

Метою дослідження є розробка адаптаційного механізму управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні із застосуванням моделей прогнозування обсягів інвестицій та аналіз чинників активізації впливу інвестицій на показники регіонального розвитку.

Інвестиції відіграють значну роль у процесах трансформації економіки. Це пов'язано із специфічними властивостями інвестицій акумулюватися і перерозподілятися у більш ефективні об'єкти вкладень і, таким чином, прискорювати економічне зростання, збільшувати обсяги ВВП, підвищувати ділову активність і рівень зайнятості населення у національній економіці. Тому дослідження проблем управління інвестиційною діяльністю дозволяє у подальшому ефективно формувати інвестиційну політику на державному, регіональному і мікро рівнях.

Під інвестиційною політикою розуміємо систему заходів, спрямованих на встановлення структури і масштабу інвестицій, визначення напрямків їх використання і джерел отримання в сферах і галузях економіки. Суб'єктами інвестиційної політики виступають: юридичні і фізичні особи, органи місцевого самоврядування, держава. Тобто інноваційна політика здійснюється відповідно на рівні підприємств, регіону і держави. У зв'язку з цим виникає ціла низка задач, які необхідно вирішувати у рамках реалізації інвестиційної політики, а саме:

- Оцінка джерел формування інвестиційних ресурсів;
- Прогнозування необхідних обсягів інвестицій по кожному підприємству, регіону і державі у цілому;
- Оцінка інвестиційної привабливості держави, регіону, підприємства;
- Формування критеріїв ефективності інвестицій для добору і оцінки об'єктів інвестування;
- Контроль за інвестиційним процесом.

Організація і управління інвестиційною діяльністю в рамках обраної політики схематично наведена на рисунку 1. Цей процес має ітераційний характер, кількість ітерацій залежить від ефективності виконання кожного етапу інвестиційної політики.

Інвестиційна політика як система спеціальних заходів потребує для своєї реалізації інструментів адаптивного управління. Розглянемо з точки зору адаптивного управління основні складові регіональної інвестиційної політики, наведені на рис. 1.

На першому етапі обираються об'єкти інвестування. Для цього, перш за все, необхідно визначитися з пріоритетними напрямками розвитку економіки регіону, конкретними галузями та підприємствами, де розширення виробництва найефективніше і відповідає інтересам регіону, а також із додатковою потребою у будівництві, розширенні або модернізації об'єктів соціальної сфери. Для найкращої інвестиційної політики потрібно чітко регулювання бюджетної і податкової політики, науково-технічної діяльності суб'єктів господарювання.

Україна і окремі її регіони мають досить високий конкурентний потенціал у науково-технологічній сфері і освіті, що слід розглядати як безумовну перевагу і вагомий ресурс економічного розвитку. Саме акцент на переважний розвиток і використання нових знань дає Україні шанс на активну і рівноправну участь у світовій системі розподілу труда, у той саме час орієнтація на індустріальний тип розвитку примушує на виснажливу конкуренцію із значною кількістю нових індустріальних держав Азії та Латинської Америки.

Організаційною формою при визначенні об'єктів інвестування виступає проект. Проектом визначаємо обмежену за бюджетом і у часі координовану діяльність, розраховану на впровадження нововведень у виробництво. Кожний проект містить у собі, перш за все, ідею, задум, відносно продуктивних, технологічних або організаційних змін, по друге – засоби вирішення всіх проблем, пов'язаних із впровадженням цих змін у виробництво, та по третє, отримувані у процесі реалізації проекту результати.

Треба пам'ятати, що проект, з одного боку, це письмовий документ в якому викладено сутність інноваційної ідеї, можливості й засоби її реалізації, охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також його особливості. А з іншого боку - це активний робочий інструмент управління, відправна точка всієї планової та виконавчої діяльності суб'єкта господарювання, в якому визначено оптимальні за часом та найменш ризиковані способи реалізації інноваційної ідеї [3].

резким снижением числа родившихся в годы Великой Отечественной войны. «Дети войны» становятся родителями в конце 60-х годов, а их дети – в конце 90-х годов. Именно с конца «лихих 90-х» в Тульской области происходит перманентное сокращение численности жителей. Этот вывод подтверждается данными следующей таблицы [18].

Таблица №3

Динамика депопуляции населения Тульской области в 1996-2004 гг.

Годы	Число родившихся		Число умерших		Естественная убыль жителей	
	тыс. человек	в промиллях	тыс. человек	в промиллях	тыс. человек	в промиллях
1996	12,5	6,9	33,2	8,4	-20,7	-11,5
1997	12,1	6,7	32,6	18,2	-20,5	-11,5
1998	12,5	7,0	32,3	18,2	-19,8	-11,2
1999	11,4	6,5	35,4	20,2	-24,0	-13,7
2000	11,8	6,8	36,4	21,0	-24,6	-14,2
2001	12,3	7,2	36,7	21,5	-24,4	-14,3
2002	12,5	7,4	36,8	21,8	-24,3	-14,4
2003	13,2	7,9	37,5	22,6	-24,3	-14,7
2004	13,0	7,9	35,5	21,7	-22,5	-13,8

Как видно из таблицы, на протяжении десятилетия население Тульской области постоянно сокращалось. Не изменилась негативная тенденция и в последние годы. Так, в 2007 году рождаемость составила 7,9 промилле, а смертность – 22,0 промилле или почти в 3 раза выше. В Российской Федерации эти показатели соответственно 9,3 и 16,1 промилле. В результате Тульская область является собой территорию с убылью населения минус 14,1 промилле и занимает одно из последних мест в России.

Среди районов Тульской области наиболее высокая смертность наблюдается в Кимовском, Белевском и Суворовском районах, где она составляет 26-27 промилле, а наименьшая – в Плавском и Ленинском районах и городе Туле с показателями в 16-18 промилле. Вследствие депопуляции населения областной центр насчитывает сегодня менее 500 тыс. человек, и на картах и атласах России его будут теперь обозначать меньшим кружочком, чем ранее.

Основными причинами сокращения численности трудоспособного населения области являются: неудовлетворительное состояние здоровья населения; высокий уровень инвалидности и смертности; невысокий уровень миграционного притока населения. В связи со старением населения в ряде районов области возникает дефицит рабочей силы, увеличивается социальная нагрузка на работающее население, а также на систему здравоохранения и социального обеспечения.

Превышение смертности над рождаемостью привело к тому, что население Тульской области ежегодно сокращается на несколько десятков тысяч человек. Если в 2004 г. насчитывалось 1644,8 тыс. человек, то в 2005 г. – уже 1621,9, в 2006 г. – 1599,8, в 2007 г. – 1580,5, в 2008 г. – 1566,0, в 2009 г. – 1553,1 тыс. человек. Таким образом, всего за 5 лет население области уменьшилось почти на 100 тыс. человек, а по сравнению с 1994 г. жителей области стало меньше на 260600 человек. Другими словами, за полтора десятилетия депопуляция в регионе составила 17%. Это очень тревожная цифра.

Администрация области совместно с областной Думой проделала большую работу по совершенствованию нормативной правовой базы, регламентирующей вопросы демографического развития. Приняты целевая программа по улучшению демографической ситуации в Тульской области на 2008- 2010гг. и региональные Законы «О Почетном знаке «Материнская слава», «О мерах социальной поддержки многодетных семей». Внесены изменения в действующее региональное законодательство, в соответствии с которыми увеличены размеры пособий семьям с детьми и введена их индексация.

В целях поддержки семей в связи с рождением детей в соответствии с Законом Тульской области «О реализации государственной семейной и демографической политики в Тульской области» дополнительно к федеральному пособию установлено областное единовременное пособие при рождении ребенка в размере 1 тыс. рублей. По уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет выплачивается ежемесячное пособие в размере 300 рублей. В 2007г. в бюджете Тульской области предусмотрены средства на реализацию закона в объеме 33,6 млн. рублей. При рождении

в семье второго и последующего ребенка в соответствии с федеральным законодательством семья может рассчитывать на так называемый «материнский капитал». В 2010 г. размер материнского капитала составит 343378 рублей [19].

Областная целевая программа «Организация отдыха и оздоровления детей в Тульской области на 2009-2010гг.» обеспечит доступность оздоровительных услуг независимо от достатка, места работы и проживания родителей. По этой программе 40 млн. руб. будут направлены на реконструкцию и укрепление материально-технической базы муниципальных оздоровительных лагерей. Таких масштабных финансовых вложений в отдых детей в области не было последние 20 лет. Предпринимаемые администрацией Тульской области меры по предотвращению депопуляции уже дали первые результаты. Рождаемость в 2007г. выросла на 3%, а за 11 месяцев 2008г. родилось на 1072 детей больше чем в предыдущем году.

Стратегический план дальнейших действий по улучшению демографической ситуации закреплен в «Концепции демографического развития Тульской области до 2025г.». Она была разработана и принята постановлением администрации области в 2008 г. Ход реализации данного документа и первые итоги усовершенствованной демографической политики был рассмотрен, в частности, 9 декабря 2009 г. на заседании межведомственной комиссии при губернаторе Тульской области по вопросам семьи, детей и демографической политике. Заседание проходило под председательством заместителя губернатора по социальной политике А.А.Чмуневича. Как подчеркнул А.А.Чмуневич, Концепцией демографической политики определена основная цель демографического развития региона – сокращение темпов убыли населения. Её достижение осуществляется путём реализации целого комплекса мер, направленных на обеспечение условий для повышения рождаемости, снижения смертности, укрепления здоровья населения, увеличения продолжительности жизни. Активное взаимодействие всех субъектов демографической и семейной политики в Тульской области способствует закреплению положительных тенденций в демографическом развитии региона. По итогам 10 месяцев 2009 года органами ЗАГС области зарегистрированы 12430 родившихся детей. Этот показатель увеличился более чем на пять процентов по сравнению с аналогичным периодом 2008 года. Число умерших туляков уменьшилось по сравнению с аналогичным периодом 2008 года на 6,6%. Следствием снижения смертности и повышения рождаемости является сокращение естественной убыли населения. По сравнению с 2008 годом этот показатель снизился с 11,5 до 9,8 на 1000 жителей. За последние 16 лет это самое низкое значение. Сокращение естественной убыли населения наблюдается в большинстве муниципальных образований Тульской области [20].

Много делает администрация области по повышению **качества жизни туляков**. Рост качества жизни в регионе проявляется не просто в финансовом благополучии, но и в новых возможностях для профессиональной, духовной, творческой самореализации человека. Комфортность проживания на территории во многом определяется вниманием властей к потребностям и нуждам населения, прежде всего в тех вопросах, которые без участия государства и муниципалитетов решены быть не могут. Это и вопросы оформления пособий и льгот, и газификация, телефонизация, водоснабжение населенных пунктов, и предоставление благоустроенных квартир ветеранам и очередникам и многое другое.

В рамках реализации административной реформы в Тульской области разработано более 40 регламентов предоставления государственных социальных услуг, утвержден Стандарт комфортности при их предоставлении в режиме «одного окна». Все это – реальные шаги по избавлению от изживших себя бюрократических подходов в сфере оказания государственных услуг, создающих многочисленные проблемы для их пользователей.

Финансирование мероприятий федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2012 года» позволило улучшить жилищные условия сельских тружеников и повысить уровень и качество водо- и газоснабжения сельских поселений. За 2005-2008 годы общий объем выделенных бюджетных средств на объекты села составил 431 млн. руб., в том числе средства бюджета области – 242,9 млн. руб. Много делают региональная и муниципальная власть по газификации населенных пунктов. В соответствии с региональной программой газификации в 2007-2008 годах в 8 муниципальных районах за счет средств бюджета Тульской области и бюджетов муниципальных районов уже построены и введены в эксплуатацию 20 модульных котельных для объектов социальной сферы. Проложено более 1000 км газовых сетей, газифицировано 12523 квартиры.

Для решения острой проблемы нехватки чистой питьевой воды в 2008 году муниципальным образованиям переданы в эксплуатацию скважины питьевой воды в 5 населенных пунктах Венев-

правных в zakresie gospodarki odpadami oraz szerokie spektrum koniecznych zmian w zarzadzaniu w samorzadach i systemach gospodarki odpadami komunalnymi na wybranym przykladzie j.s.t. wojewodztwa lubuskiego jest przedmiotem niniejszego opracowania.

#### Literatura

1. Aktualizacji Planu Gospodarki Odpadami dla Wojewodztwa Lubuskiego na lata 2008-2011 z perspektywą na lata 2012-2019”, styczeń 2009, www.um.zgora.pl.
2. Biuletyn z posiedzenia Komisji Ochrony Środowiska, Zasobów Naturalnych i Leśnictwa (54), Kancelaria Sejmu, nr 1729/VI, kad. 8.01.2009 r.
3. Dyrektywa z dnia 19 listopada 2008r. w sprawie odpadów 2008/98/WE (Dz. Urz. WE L nr 312/3).
4. Krajowy Plan Gospodarki Odpadami 2010, Załącznik do Uchwały Nr 233 Rady Ministrów z dnia 29 grudnia 2006 roku (M. P. nr 90, poz. 946).
5. Lepsza gospodarka odpadami komunalnymi zmniejszy emisje gazów cieplarnianych, 2008, Wyd. Europejska Agencja Środowiska EEA, Briefing 01/2008.
6. Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 9 kwietnia 2003 roku w sprawie sporządzania planów gospodarki odpadami (Dz. U. nr 66, poz. 620 z późn. zm.).
7. Rybiński J. J., Ile czasu na tarcie stracą projekty odpadowe?, 2008, Poznań, Przegląd komunalny nr 10/2008, str. 93-95.
8. Sosnowski P., Sprawozdawczość w odpadach opakowaniowych, 2008, Poznań, Recykling 9 (93)/2008, str. 37.
9. Sprawozdanie z realizacji Krajowego Planu Gospodarki Odpadami w 2006, www.mos.gov.pl
10. Sprawozdania Inspekcji Ochrony Środowiska, 2008, www.kios.pl.
11. Stan środowiska w województwie lubuskim w 2007 r., WIOŚ w Zielonej Górze, Biblioteka Monitoringu Środowiska, Zielona Góra-Gorzów Wlkp. 2008
12. Ustawa o odpadach z dnia 27 kwietnia 2001 (tekst jednolity Dz. U. 2008, nr 138, poz. 865).
13. Ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (Dz. U. 2008, nr 220, poz. 1413).
14. Ustawa o samorządzie gminnym (Dz. U. 2008, nr 180, poz. 1111).
15. Ustawa o samorządzie powiatowym (Dz. U. 2002, nr 23, poz. 220).
16. Ustawa o samorządzie województwa (Dz. U. 2006, nr 126, poz. 875).
17. Ustawa o utrzymaniu czystości i porządku w gminach (Dz. U. 2006, nr 144, poz. 1044).
18. Ustawa Prawo ochrony środowiska z dnia 27 kwietnia 2001 (tekst jednolity Dz. U. 2008, nr 111, poz. 708),
19. www.um.zgora.pl
20. Założenia nowego system gospodarki odpadami komunalnymi, 2008, www.mrr.gov.pl.
21. Zarębska J., Potencjał innowacyjny Jednostek Samorządu Terytorialnego (JST) regionu lubuskiego - wstępne wyniki badań, prezentacja multimedialna zamieszczona na stronach Projektu UE, www.uz.zgora.pl

*Савчук Л.М., к.е.н., професор  
Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент*

*Савчук Р.В.,*

*Національна металургійна академія України*

#### **АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Рівень соціально-економічного розвитку окремих регіонів України має певну залежність від інвестиційної активності, яка спостерігається в регіоні та привабливості його інвестиційного клімату. Важливим напрямком регіональної політики щодо створення сприятливих умов для залучення фінансових ресурсів з метою реалізації регіональних проектів розвитку є формування ефективної системи підтримки прийняття управлінських рішень на рівні регіональних органів влади.

Суттєві диспропорції в соціально-економічному розвитку окремих регіонів України засвідчують про недоліки як в управлінні регіональним розвитком в цілому, так і в управлінні інвестиційною діяльністю території, що змушує вчених шукати шляхи поліпшення ситуації. Так, проблемам управління регіональним розвитком присвячені праці таких відомих вчених, як Л.Антоненко, Б.Буркинський, З.Варналій, В.Гесць, Б.Данилишин, С.Дорогунцов, Б.Кваснюк, Е.Лібанова, та ін. Незважаючи на отримані завдяки науковим дослідженням позитивні зрушення в сфері державного управління, низка питань щодо ефективного управління на регіональному рівні

- chemikalia (farby, rozpuszczalniki, oleje odpadowe, itd.),
- meble i inne odpady wielkogabarytowe,
- odpady budowlane remontowe.

Pozostałe frakcje odpadów komunalnych mogą być zbierane łącznie jako zmieszane odpady komunalne.

- Sposób zbierania odpadów odpowiedni dla przyjętych w zakładach zagospodarowania odpadów technologii przekształcania odpadów, do których odpady te będą kierowane.
- Transport selektywnie zebranych odpadów w sposób zapobiegający ich zmieszaniu.
- Gospodarka odpadami w województwie oparta o wskazane w WPGO zakłady zagospodarowania odpadów (ZZO). Zgodnie z KPGO 2010, zakłady te powinny obsługiwać obszar zamieszkały przez co najmniej 150 tys. mieszkańców.
- Odpady do zagospodarowania mogą być kierowane z terenu gminy tylko i wyłącznie do obiektów zapewniających co najmniej zakres usług podany w pkt. 7.
- Zgodnie z KPGO 2010, ZZO winny zapewniać co najmniej następujący zakres usług:
  - mechaniczno - biologiczne lub termiczne przekształcanie zmieszanych odpadów komunalnych i pozostałości z sortowni,
  - składowanie przetworzonych zmieszanych odpadów komunalnych,
  - kompostowanie odpadów z pielęgnacji terenów zielonych,
  - sortowanie poszczególnych frakcji odpadów komunalnych zbieranych selektywnie (opcjonalnie),
  - zakład demontażu odpadów wielkogabarytowych (opcjonalnie),
  - zakład przetwarzania zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego (opcjonalnie).
- Istniejące oraz planowane do budowy zakłady zagospodarowania odpadów w uzasadnionych przypadkach składać się mogą z kilku obiektów rozmieszczonych w poszczególnych miejscowościach obsługiwanego regionu, w tym stacji przeładunkowych. Stacje te obok urządzeń do przeładunku odpadów mogą być również wyposażone w inne elementy gospodarowania odpadami, takie jak np. urządzenia do doczyszczania zebranych selektywnie odpadów, kompostownie, magazyny na surowce, odpady niebezpieczne itp.
- Składowiska spełniające wszystkie wymogi prawa mogą funkcjonować do czasu ich wypełnienia lub obowiązywania odpowiednich zezwoleń.
- Budowane i/lub rozbudowywane będą jedynie składowiska, które są elementem zakładu zagospodarowania odpadów. Zgodnie z art. 52 ust. 4 ustawy z dnia 27 kwietnia o odpadach (Dz. U. z 2007 Nr 39, póź. 251, z późn. zm.), organ właściwy do wydania pozwolenia na budowę składowiska odpadów odmawia wydania pozwolenia na budowę składowiska odpadów, jeżeli budowa składowiska odpadów nie jest określona w wojewódzkim planie gospodarki odpadami.
- Wykorzystanie technologii pozwalających na wykorzystanie właściwości materiałowych odpadów, nawozowych oraz energii zawartej w odpadach.
- Stosowanie w ZZO technologii oraz wyposażenia gwarantującego realizację zakładanych dla województwa lubuskiego celów w zakresie gospodarowania odpadami.
- Stosowanie technologii spełniających kryteria BAT.<sup>77</sup>

Gospodarowanie odpadami komunalnymi wymaga systemowego podejścia. Na złożoność problematyki składa się szereg uwarunkowań o charakterze prawnym, organizacyjnym, finansowym i infrastrukturalnym. Obecny stan jest niezadowolający i wymaga systematycznych zmian. Na przykładzie wybranych problemów województwa lubuskiego widoczne jest całe spektrum spraw wymagających zdecydowanych działań i nakładów finansowych, edukacyjnych oraz organizacyjnych. Problem ten jest dla województwa istotny albowiem zasobem bogactwa rozwojowego obszaru jest według Strategii województwa zasób środowiska przyrodniczego, którego walory są nie do przecenienia. Niewłaściwa gospodarka odpadami może zagrozić w dalszej perspektywie w realizacji celów rozwojowych w innych obszarach gospodarki lubuskiego. Projektowane zmiany w przepisach oraz systemie zarządzania i organizacji tym obszarem problemowym w kraju zmierzają do dostosowania przepisów i rozwiązań do wyzwań stojących przed nami w zakresie realizacji celów trwałego i zrównoważonego rozwoju.

Jednym z obowiązkowych zadań własnych samorządów w Polsce są zadania w zakresie gospodarki odpadami komunalnymi. Obowiązki te obejmują działania tak w zakresie planistycznym jak i organizacyjnym. W tym ostatnim znaczeniu stanowią one część sfery gospodarki komunalnej samorządu, a więc obejmują gospodarcze działania samorządu z zakresu użyteczności publicznej. Zmiany regulacji

skiego, Богородицкого, Дубенского и Плавского районов, не имеющих собственных источников водоснабжения.

Приоритетами социальной политики в Тульском регионе были и остаются качественное образование, культурное и патриотическое воспитание. Поэтому нужно безотлагательно создать систему самых высоких моральных и материальных стимулов к получению образования и укреплению здоровья. «Выстраивая наше общее будущее, мы должны отчетливо понимать, что развитие и модернизация экономики, совершенствование системы образования и здравоохранения, укрепление обороноспособности должны быть подчинены одной главной цели – это благополучие нашего народа, качество и комфортность жизни людей, их безопасность», – говорится в послании губернатора Тульской области [1].

#### Список источников

1. Послание губернатора Тульской области Тульской областной Думе от 10 декабря 2009 г. // Портал Администрации Тульской области. Код доступа: <http://www.admportal.tula.ru>.
2. «Анализ ВРП»: материалы независимого рейтингового агентства FIRA.RU. Код доступа: <http://www.fira.ru>.
3. Послание Президента РФ Дмитрия Медведева Федеральному Собранию 12 ноября 2009 года // Российская газета, 2009, 13 ноября.
4. Закон об областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Тульской области на 2008-2010гг.» от 17.12.2007г., № 933-ЗТО // Сайт «Консультант Плюс». Код доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Горбунов Е.Л. Социально-экономическая география Тульской области. – Тула: Издательский Дом «Пересвет», 2009, С. 88.
6. Информация о ходе реализации национальных проектов в Тульской области за 2006-2007гг. // Портал Администрации Тульской области. Код доступа: <http://www.admportal.tula.ru>.
7. Послание губернатора Тульской области Тульской областной Думе от 4 декабря 2008 г. // Портал Администрации Тульской области. Код доступа: <http://www.admportal.tula.ru>.
8. Регионы России: Основные характеристики субъектов РФ, статистический сборник. М.: Росстат, 2007. С. 103.
9. Из выступлений губернатора Тульской области В.Д. Дудки на пленарном заседании Второго Тульского экономического форума от 12 декабря 2007 г. и Третьего Тульского экономического форума от 10 октября 2008г. // Портал Администрации Тульской области. Код доступа: <http://www.tula-forum.ru>.
10. Таблица составлена на основе данных «Вестника администрации Тульской области» за 2003-2008 гг. Код доступа: <http://www.admportal.tula.ru>.
11. Послание губернатора Тульской области Тульской областной Думе от 12 июля 2007 г. Код доступа: <http://admportal.tula.ru/catalog/4758.aspx>.
12. Новотульский металлург, 2008, 15 апреля.
13. Бизнес-справочник. Код доступа: [tulanet.ru/news/517937600.htm](http://tulanet.ru/news/517937600.htm).
14. Бюджет, 2007, №3, март. С.25.
15. Тульские известия, 2007, 14 марта.
16. Динамика развития // Тульские известия, 2008, 21 февраля.
17. Национальный проект – в действии // Тульские известия, 2008, 18 апреля.
18. Горбунов Е.Л. Социально-экономическая география Тульской области. – Тула: Издательский Дом «Пересвет», 2009, С. 12.
19. В 2010 г. размер материнского капитала составит 343 тыс. 378 руб. // Экономика и жизнь, 2010, 5 января.
20. Заседание межведомственной комиссии Тульской области по вопросам семьи, детей и демографической политике при губернаторе Тульской области // Портал Администрации Тульской области. Код доступа: <http://www.admportal.tula.ru/news/9726.aspx>.

<sup>77</sup> J.w .str. 77-79



Ковалев В.М.  
 Журавлев С.Д., к.т.н., доцент,  
 Жуков Р.А., к.ф-м.н., доцент  
 ТФ ОРАГС Российская Федерация

### МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РЕГИОНЕ

Земельный ресурсы страны есть национальное богатство, рациональное использование которого невозможно без соответствующей системы управления. Система управления земельными ресурсами страны должна учитывать правовые, политические, организационные, экономические, экологические и социальные условия страны и общества. В результате экономических преобразований в России земля, рассматривавшееся как фактор производства, приобрела ряд новых качеств и стала объектом правоотношений. Это требует модернизации существующей системы управления как на уровне землепользователя, так и на уровне государства. Только их оптимальное сочетание может привести к повышению эффективности использования земельных ресурсов и, как следствие, увеличению налоговых сборов, привлечению инвестиций в развитие регионов, а также обеспечить уверенность товаропроизводителей в успешном развитии сельскохозяйственной отрасли.

#### Теоретические аспекты системы управления земельными ресурсами региона

Управление земельными ресурсами региона включает в себя социальные, экономические, правовые, экологические и другие виды управления. Поэтому под управлением земельными ресурсами понимают целенаправленное и обоснованное воздействие государства, общества и хозяйствующих субъектов на земельные отношения. Основой такого воздействия является исследование объективных закономерностей решения задачи обеспечения рационального и эффективного функционирования земельных ресурсов. Такого мнения придерживаются Д. Б. Аратский, А. А. Варламов, С. Н. Волков, И. В. Дегтярев, Н. В. Комов, П. Ф. Лойко, Р. Т. Нагаев, А. П. Огарков, В. Н. Хлыстун и многих другие. С точки зрения государства и общества можно сказать, что наиболее эффективный способ использования земельных ресурсов с учетом объективных условий хозяйствования (природно-климатических, социальных, экономических и политических) и есть рациональное землепользование. Его организация возможна при условии создания эффективно работающей системы управления земельными ресурсами<sup>51</sup>.

Рассматривая управление земельными ресурсами как сложноорганизованную систему, можно выделить следующие аспекты:

- политический, обеспечивающий выполнение различных социально-политических, экономических и экологических задач по рациональному использованию земельных ресурсов;
- экономический, определяющий критерии эффективного использования земель;
- правовой, формирующий правила использования земельных ресурсов и их охрану на основании закрепленных в нормативных и законодательных актах;
- административный, связанный с организацией системы региональных органов управления земельными ресурсами, дифференциацией их компетенций и согласованностью действий;
- научный, предполагающий разработку рекомендаций по управлению земельными ресурсами с опорой на современные научно-технические достижения.

Земля является продуктом природы, и воздействие на нее человеком с помощью современных методов и технологий должно приводить к улучшению естественных свойств земли.

Каждый участок земли является уникальным по своему местоположению и внешнему окружению. То есть его свойства зависят от природно-климатических условий в конкретном месте и времени. В процессе производства сельскохозяйственной продукции земля не может быть ничем заменима.

Земля является недвижимой в вещественном отношении. Ее невозможно переместить и для использования земли в сельскохозяйственном производстве необходимо это учитывать.

Земля долговечна, а ее стоимость со временем увеличивается. При правильном землепользовании она может быть неизнашивающимся средством производства, и ее улучшение, то есть ре-

- отходы из ухода за садами и парками (т.е. отходы зеленые),
- бумага и картон (в том числе упаковки, газеты, журналы, и т.д.),
- отходы упаковки из стекла в зависимости на стекло бесцветное и цветное,
- пластик искусственный,
- металлы,
- использованные батареи и аккумуляторы,
- использованный электрический и электронный,



Рисунок 9. Плановая локализация заводов заготовки отходов (ZZO) на территории воєводства лубуского

Źródło: WPGO, 2003, s. 80, www.um.zgora.pl

- przeterminowane leki,

<sup>51</sup> Татаринцев Л.М., Татаринцев В.М. Управление землями сельскохозяйственного назначения в муниципальном образовании // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2007. - №2 (28). – С. 75



zagospodarowania odpadów.

4. Zwiększenie ilości zbieranych selektywnie odpadów niebezpiecznych występujących w strumieniu odpadów komunalnych.

5. Wyeliminowanie praktyki nielegalnego składowania odpadów.

6. Zmniejszenie ilości odpadów unieszkodliwianych przez składowanie.

7. Zamknięcie do końca 2009 r. wszystkich składowisk odpadów nie spełniających przepisów prawa.

*Cele szczegółowe:*

1. Objęcie zorganizowanym systemem odbierania odpadów komunalnych, w tym zbieraniem selektywnym 100% mieszkańców województwa do końca roku 2009.

2. Zmniejszenie ilości odpadów komunalnych ulegających biodegradacji unieszkodliwianych przez składowanie. W stosunku do ilości tych odpadów wytwarzanych w województwie lubuskim w 1995r., zgodnie z zapisami KPGO (2006) dopuszcza się do składowania następujące ilości odpadów ulegających biodegradacji:

- w 2010 r. nie więcej niż 75%,

- w 2013 r. nie więcej niż 50%,

- w 2020 r. nie więcej niż 35%.

Zmniejszenie masy składowanych odpadów do max. 85% ilości odpadów wytwarzanych w 2014 r.<sup>76</sup>

3. Aby zrealizować powyższe cele w Wojewódzkim Planie Gospodarki Odpadami nakreślono trzy główne kierunki działań:

I. Działania zmierzające do zapobiegania powstawaniu odpadów, ograniczenia ilości odpadów oraz ich negatywnego oddziaływania na środowisko:

▪ Intensyfikacja działań edukacyjne - informacyjnych promujących właściwe postępowanie z odpadami.

▪ Promowanie wykorzystywania produktów wytwarzanych z materiałów odpadowych poprzez odpowiednie działania promocyjne i edukacyjne oraz zamówienia publiczne.

▪ Eliminowanie uciążliwości dla środowiska związanych z eksploatacją składowisk, w tym zamykanie i rekultywacja składowisk nie spełniających wymogów prawa.

▪ Ujmowanie kryteriów ochrony środowiska przy finansowaniu zadań ze środków publicznych.

II. Działania wspomagające prawidłowe postępowanie z odpadami w zakresie gospodarowania odpadami

▪ Wzmocnienie kontroli podmiotów prowadzących działalność w zakresie zbierania, transportu, odzysku i unieszkodliwiania odpadów.

▪ Zapewnienie przepływu strumieni odpadów zgodnie z uchwalonymi planami gospodarki odpadami.

▪ Kontrolowanie przez gminy stanu zawieranych umów przez właścicieli nieruchomości z podmiotami prowadzącymi działalność w zakresie odbierania odpadów komunalnych.

▪ Wspieranie wdrażania efektywnych ekonomicznie i ekologicznie technologii odzysku i unieszkodliwiania odpadów, w tym technologii pozwalających na odzyskiwanie energii zawartej w odpadach w procesach termicznego i biochemicznego ich przekształcania.

▪ Kontrolowanie przez odpowiednie organy zgodności ustaleń zawartych w wydanych zezwoleniach podmiotom prowadzącym działalność w zakresie odbierania odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości oraz odzysku i unieszkodliwiania odpadów.

▪ Opracowanie programów rozwoju selektywnego zbierania odpadów komunalnych na poziomie gminnym/międzygminnym w ramach planów gospodarki odpadami.

▪ Współpraca samorządu terytorialnego z organizacjami odzysku i przemysłem w celu stymulowania rozwoju rynku surowców wtórnych i produktów zawierających surowce.

▪ Wydawanie pozwoleń wyłącznie na budowę instalacji realizujących założenia planów gospodarki odpadami, których celowość została potwierdzona analizą koszty - korzyści.

▪ Monitorowanie wskazanych w WPGO wskaźników wytwarzania odpadów.

III. Zbieranie, transport, odzysk i unieszkodliwianie odpadów

▪ Tworzenie systemów gospodarowania odpadami uwzględniającego wszystkie niezbędne elementy gospodarki oraz dostosowanych do warunków lokalnych.

▪ Zgodnie z KPGO 2010, prowadzenie selektywnego zbierania i odbierania odpadów komunalnych tak, aby możliwe było wydzielenie następujących frakcji odpadów:

zultat деятельности по преобразованию для последующего применения, может и должно повысить эффективность хозяйственной деятельности. Современные технологии являются инструментом для решения поставленной задачи.

Предложение земли ограничено природой. При этом доказано, что в настоящее время применяется всего 10% земли, пригодной для сельскохозяйственной деятельности. Однако ограниченность ни в коей мере не влияет на эффективность ее использования, поскольку стимулирует землевладельцев к более рациональному подходу к своей производственной деятельности, что подтверждается в работах

Земля может использоваться людьми в различных целях. Она используется для сельскохозяйственного производства, промышленного применения, организации поселений, а также для решения множества различных энергетических, технологических, транспортных и космических задач.

Плодородие земли есть совокупность свойств почвы, прежде всего содержание гумуса, доступных для растений питательных веществ, влаги, обеспечивающих урожай сельскохозяйственных растений.

Только с учетом вышеописанных свойств можно осуществлять процесс управления земельными ресурсами

В основе управления земельными ресурсами лежат общие экономические, экологические и социальные законы, присущие любой социально-экономической формации, а также законы природы. Реализация социально-экономического и экологического аспектов является внутренней (глубинной) стороной содержания управления земельными ресурсами. Внешняя (видимая) сторона содержания управления представляется как совокупность организационно-хозяйственных, технических и правовых мероприятий государства по управлению землей.

Управление земельными ресурсами осуществляется законодательными и исполнительными органами власти, которые регулируют земельные отношения и определяют общую стратегию землепользования, нормотворчества, правоохранительной деятельности и т.д. Содержание деятельности исполнительно-распорядительных органов по управлению земельными ресурсами заключается в прогнозировании и планировании использования земельных ресурсов, установлении норм и порядка землепользования, распределения и перераспределения земель, оперативно-распорядительной и контрольно-надзорной деятельности за использованием и охраной земель. Таким образом, под управлением земельными ресурсами можно понимать совокупность функций системы управления, направленная на их рациональное использование.

Базисом любой системы управления лежит организационно-экономический механизм земельных отношений, благодаря которому совершенствуются земельные производственные отношения<sup>52</sup>.

Правовая основа и органы, руководствуясь нормами права, образуют организационно-правовой (или административно-правовой) механизм управления земельными ресурсами. Особое значение должен иметь механизм экономического регулирования земельных отношений, реализуемый через соблюдение экономических интересов государства, регионов, землевладельцев и собственников земельных участков. Механизм экономического регулирования земельных ресурсов состоит из системы мер экономического воздействия, реализующие земельную политику государства, обеспечивающей права землевладельцев и землевладельцев, становление социально справедливых платежей за землю, экономическое стимулирование рационального и эффективного землепользования, введение административных наказаний за нерациональное использование и ухудшение экологического состояния земельных участков, на защиту земельных угодий от порчи и ухудшения их экологического состояния, а также незаконного захвата. В основе экономического механизма управления земельными ресурсами лежит использование земельной ренты, которая является базисом для формирования системы экономических рычагов с другими экономическими регуляторами, например, ценами, и подоходным налогом. Каждый из механизмов располагает множеством методов воздействия на участников земельных отношений: собственников, владельцев, пользователей земельными участками. Земельным законодательством выделены следующие методы: земельный кадастр, землеустройство, мониторинг земель, земельный контроль, кадастровая оценка земель и другие.<sup>53</sup> Каждый из методов описан в большом количестве научных работ и

<sup>52</sup> Кресникова Н.И. Земельная доля в аграрном секторе России (В порядке обсуждения) //Кадастровый вестник. – 2008. – №1. – С.38.

<sup>53</sup> Земельный кодекс Российской Федерации. М.: Изд.-книготорговый центр «Маркетинг». - 2001. С. 5-8.

<sup>76</sup> J.w.str.7

методической литературе, однако, по большей части, они представлены в качестве экспериментальных проектов.

Таким образом, можно заключить, что организационно-экономический механизм использования земли есть объективный экономический процесс, планируемый государством по регулированию производства, реализации продукции, взаимодействию хозяйствующих субъектов на земле.

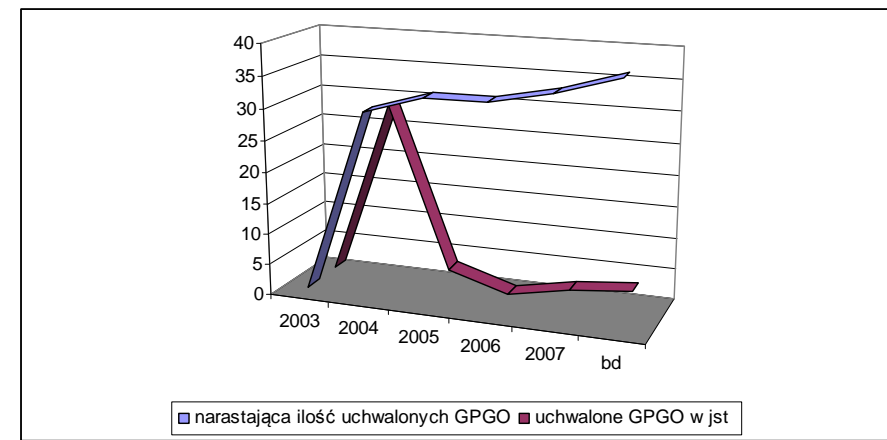
#### **Система управления земельными ресурсами на региональном уровне**

В соответствии ст. 68 Земельного кодекса землеустройство включает систему мероприятий по изучению состояния земель, планированию и организации рационального использования земель и их охраны, образованию новых и упорядочению существующих объектов землеустройства и установлению их границ на местности, организации рационального использования гражданами и юридическими лицами земельных участков для осуществления сельскохозяйственного производства, а также по организации территорий, используемых коренными малочисленными народами Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации.

Основными функциями землеустройства являются<sup>54</sup>:

- реализация земельной политики государства, земельной реформы и совершенствование земельных отношений;
  - планирование и определение перспектив рационального использования земель и их охраны;
  - образование новых и упорядочение существующих объектов землеустройства, оформление планов границ земельных участков;
  - обоснованное перераспределение земель по категориям, угодьям, формам собственности и субъектам прав на землю, создание специальных фондов перераспределения земель, зонирование территорий вне поселений;
  - проектирование и закрепление на местности границ муниципальных и других административно-территориальных образований;
  - межевание объектов землеустройства, закрепление их границ на местности;
  - установление границ территорий и объектов с особыми режимами использования;
  - получение информации о количественном и качественном состоянии земель и их использовании;
  - внутрихозяйственная организация территорий;
  - организация рационального использования гражданами и юридическими лицами земельных участков для осуществления сельскохозяйственного производства, а также организация территорий, используемых общинами коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации и лицами, относящимися к коренным малочисленным народам Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации, для обеспечения их традиционного образа жизни;
  - разработка мероприятий по улучшению сельскохозяйственных угодий, освоению новых земель, восстановлению и консервации земель, рекультивации нарушенных земель, защите земель от эрозии, селей, подтопления, заболачивания, вторичного засоления, иссушения, уплотнения, загрязнения отходами производства и потребления, радиоактивными и химическими веществами, заражения и других негативных воздействий;
  - подготовка землеустроительной документации, необходимой для принятия органами государственной власти Российской Федерации, регионов, органами местного самоуправления решений по управлению земельными ресурсами, а также для осуществления оборота земель и государственной регистрации прав на землю;
  - получение информации и подготовку землеустроительной документации для ведения государственного земельного кадастра и иной недвижимости, государственного мониторинга земель, государственной кадастровой оценки земель; государственного контроля за использованием и охраной земель, землеустроительного и градостроительного проектирования, осуществления иных функций государственного управления земельными ресурсами.
- Основными принципами землеустройства являются:
- соблюдение интересов участников землеустройства и населения, проживающего на территории, затрагиваемой землеустройством;
  - создание равных организационно-территориальных условий для всех субъектов хозяйство-

<sup>54</sup> Волков С. Н. Основные направления развития землеустройства в Российской Федерации (2007-2011 годы) // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. – 2007. – № 1. – С.6



Rysunek 8. Dynamika wykonanego obowiązku uchwalenia GPGO w latach 2003-2007 w gminach województwa lubuskiego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań w ramach Projektu UE<sup>74</sup>

Za najważniejsze problemy w gospodarce odpadami komunalnymi w województwie uznano to, iż:

1. W roku 2007 nie wszyscy mieszkańcy województwa lubuskiego objęci byli zorganizowanym zbieraniem odpadów komunalnych. Najgorsza sytuacja w tej dziedzinie była na terenach wiejskich, gdzie tylko ok. 84% mieszkańców była objęta zorganizowanym zbieraniem odpadów, natomiast na terenach miejskich wskaźnik ten wyniósł 98,5%.

2. Wytwarzane przez mieszkańców odpady komunalne były zbierane przede wszystkim w formie zmieszanej. Jednak systematycznie spada ilość odpadów zbieranych w tej formie (z 98,5% w roku 2004 do 95,3% w roku 2007).

3. Odpady komunalne były unieszkodliwiane przede wszystkim przez ich składowanie (ok. 92,8% odpadów zebranych).

4. Biorąc pod uwagę, że zgodnie z Krajowym planem gospodarki odpadami 2010, w roku 2010 dopuszcza się do składowania nie więcej niż 75% odpadów ulegających biodegradacji wytworzonych w roku 1995, w województwie lubuskim należy podjąć bardzo energiczne działania mające na celu realizację tego zadania. Należy w związku z tym zintensyfikować prace nad budową systemu zbierania oraz budową kompostowni i innych instalacji, gdzie odpady ulegające biodegradacji poddawane będą odzyskowi lub innemu niż składowanie unieszkodliwieniu (np. fermentacji czy termicznemu przekształcaniu odpadów komunalnych). Należy również na większą skalę propagować kompostowanie odpadów ulegających biodegradacji przez mieszkańców na terenie posesji.

5. W dalszym ciągu problemem jest brak zorganizowanego systemu zbierania odpadów niebezpiecznych wytwarzanych w grupie odpadów komunalnych, w tym zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego oraz zużytych baterii i akumulatorów, a także odpadów wielkogabarytowych w większości miast i gmin województwa. W celu zwiększenia ilości zbieranych tych odpadów należy zintensyfikować zbieranie selektywne oraz uruchomić inne jej formy, np. poprzez Punkty Dobrowolnego Dostarczania Odpadów oraz Mobilne Punkty Zbiórki Odpadów Niebezpiecznych. Zbieraniem należy również objąć inne rodzaje odpadów niebezpiecznych np. świetlówki, chemikalia używane w gospodarstwach, oleje silnikowe itp.

6. Brak zrealizowanych działań w celu budowy planowanych w WPGO (2003) zakładów zagospodarowania odpadów w Marszowie i Nowe Kurowo.<sup>75</sup>

W związku z powyższym najważniejszymi celami do realizacji planowane są:

#### Cele główne:

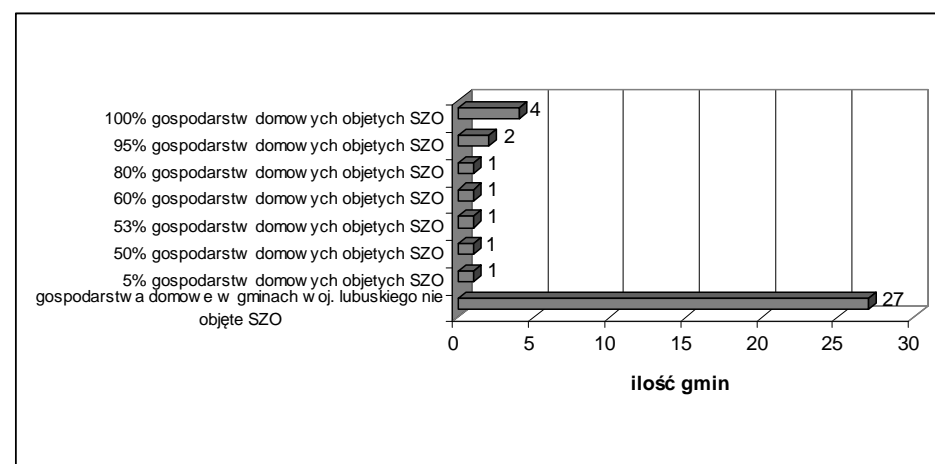
1. Utrzymanie tendencji oddzielenia wzrostu ilości wytwarzanych odpadów od wzrostu gospodarczego kraju wyrażonego w PKB.

2. Zwiększenie udziału odzysku, w tym w szczególności odzysku energii z odpadów, zgodnego z wymaganiami ochrony środowiska.

3. Gospodarowanie odpadami komunalnymi w województwie w oparciu o ponadgminne zakłady

<sup>74</sup> J. w.

<sup>75</sup> Aktualizacji Planu Gospodarki Odpadami dla Województwa Lubuskiego na lata 2008-2011 z perspektywą na lata 2012-2019”, styczeń 2009, www.um.zgora.pl.str.6

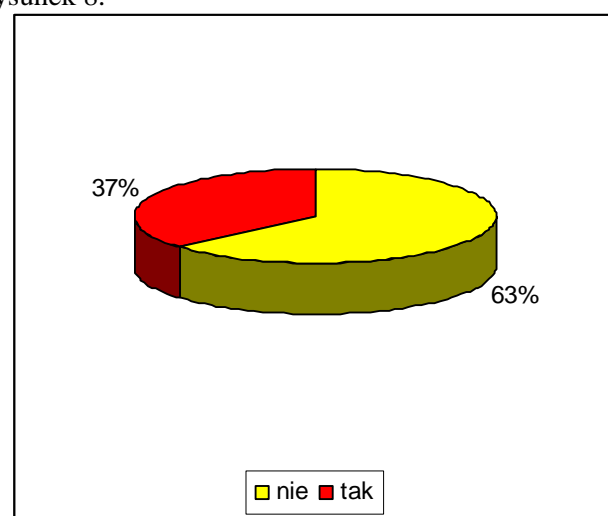


Rysunek 6. Procentowy udział gospodarstw domowych objętych gminnym systemem zbierania i segregowania odpadów w województwie lubuskim.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań w ramach Projektu UE<sup>72</sup>

Obecnie zbiórką odpadów objętych jest ok. 65% gospodarstw z obszaru badanych gmin jednak problemem są obszary wiejskie (84% wiejskie a 98% miejskie) oraz indywidualne budownictwo mieszkaniowe. Sytuacja w zakresie selektywnej zbiórki odpadów przedstawia się jeszcze gorzej, ponieważ tylko 37% gospodarstw domowych województwa jest nią objęta (rysunek 7).

Wykonanie dotychczasowych obowiązków planistycznych przez j.s.t. województwa lubuskiego napotkało na szereg trudności. Jak wcześniej przedstawiono w tabeli nr 1 na dzień 31 grudnia 2008 r., z czternastu powiatów, tylko cztery przekazały zarządowi województwa projekty planów gospodarki odpadami do zaopiniowania, a żaden plan powiatowy w województwie nie został uchwalony, co daje najgorszy wynik w kraju. Lepiej wygląda sytuacja w woj. lubuskim z gminnymi planami gospodarki odpadami co obrazuje rysunek 8.



Rysunek 7. Gospodarstwa domowe na terenie badanych gmin lubuskich objęte selektywną zbiórką odpadów

Źródło: prezentacja J. Zarębska opracowana na podstawie badań w ramach Projektu UE zamieszczona na stronie [www.uz.zgora.pl](http://www.uz.zgora.pl)<sup>73</sup>

wania i rozwoju wszystkich branż gospodarki;

- учет перспектив и комплексности развития территорий;
- учет пригодности земель для предусмотренного целевого использования;
- сохранение и бережное использование земельных ресурсов и природных ландшафтов, обеспечение приоритета экологических требований над экономическими интересами при намечаемом использовании земель;
- обеспечение при формировании земельных участков их компактности, оптимальности по площади, удобного доступа к ним;
- недопущение дробления земельных участков и создания чересполосицы, дальнотельности и других неудобств в землепользовании, приводящих к невозможности использования их по целевому назначению;
- гласность в проведении и реализации землеустроительных мероприятий, затрагивающих интересы населения, проживающего на землеустраиваемой территории, и иных лиц;
- обеспечение стабильности землепользования и сохранение устойчивых элементов организации территории;
- комплексный характер организации территории и производства, обеспечение пропорциональности и сбалансированности между выделяемым земельным участком и обеспечением процесса производства;
- строгое соблюдение требований законодательства.

Землеустроительные работы были включены в состав мероприятий, связанных с проводившимися реформами.

В период существования Советского Союза управление по большей части возлагалось на государство, которое всячески поддерживало АПК.

При переходе к рыночным отношениям приоритеты поменялись, и большую часть затрат теперь несет владелец хозяйства.

Для обеспечения эффективного управления земельными ресурсами государственные органы призваны осуществлять мероприятия, закрепленные в нормативно-правовых и законодательных актах РФ, а именно:

- земельный кадастр;
- государственный мониторинг земель и землеустройство;
- государственный земельный контроль;
- государственная кадастровая оценка земель.

Государственный кадастровый учет земельных участков и их оценка проводится по месту их нахождения в обязательном порядке на всей территории Российской Федерации по единой методике<sup>55</sup>.

Земельным кодексом Российской Федерации установлено, что государственный мониторинг земель представляет собой систему наблюдения (съёмки, обследования и изыскания) за состоянием земель. Объектами государственного мониторинга земель являются все земли в Российской Федерации независимо от форм собственности, их целевого назначения и разрешенного использования.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 28.11.2002 г. № 846 утверждено Положение об осуществлении государственного мониторинга земель, в соответствии с которым мониторинг осуществляется Федеральной службой земельного кадастра России во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

При проведении мониторинга решаются следующие задачи:

- своевременное выполнение изменений состояния земель, оценка этих изменений, прогноз и выработка рекомендаций по предупреждению и устранению последствий негативных процессов;
- информационное обеспечение деятельности по ведению государственного земельного кадастра, осуществлению государственного земельного контроля за использованием и охраной земель, иных функций в области государственного и муниципального управления земельными ресурсами, а также землеустройства;
- обеспечение граждан информацией о состоянии земель.

<sup>55</sup> Технические указания по государственной кадастровой оценке сельскохозяйственных угодий в субъекте Российской Федерации/ Государственный комитет Российской Федерации по земельной политике. – М., 2000. – 68 с.

<sup>72</sup> Проект UE EFS pt. "Wzrost innowacyjności regionu jako efekt upowszechniania dobrych praktyk w zakresie strategicznego zarządzania środowiskowego w organizacjach województwa lubuskiego" - realizowany przez Katedrę Zarządzania Środowiskiem i Gospodarką Publiczną Wydziału EiZ UZ w latach 2006-2008.

<sup>73</sup> J. w.



Мониторинг включает в себя:

- сбор информации о состоянии земель субъекта Российской Федерации, ее обработку и хранение;
- непрерывное наблюдение за использованием земель, исходя из их целевого назначения и разрешенного использования;
- анализ, оценку и прогноз качественного состояния земель с учетом воздействия природных антропогенных факторов.

Полученные в процессе проведения мониторинга материалы объективно отражают состояние земель и служат правовым основанием для принятия решений компетентных органов в области использования и охраны земель.

Федеральная служба земельного кадастра России, на которую указанным постановлением возложено регулирование деятельности в сфере ведения мониторинга, приказом от 20 декабря 2002 г. № П/374 утвердила Программу действий по реализации постановления Правительства РФ от 28.11.2002 г. № 846.

Государственный земельный контроль осуществляется за соблюдением земельного законодательства, требований по охране и использованию земель организациями независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности, их руководителями, должностными лицами, а также гражданами. Основной задачей государственного земельного контроля является проверка соответствия деятельности субъектов земельных отношений требованиям земельного законодательства либо выявление случаев самовольного пользования земельными участками.

Государственный земельный контроль осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации в порядке, установленном Правительством Российской Федерации. Основными документами, регулирующими ведение государственного земельного контроля, являются:

Конституция Российской Федерации, Земельный кодекс Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, Федеральный закон Российской Федерации от 02.01.2000г. №28-ФЗ «О государственном земельном кадастре», постановление Правительства Российской Федерации от 15.11.2006 г. №689 «О государственном земельном контроле».

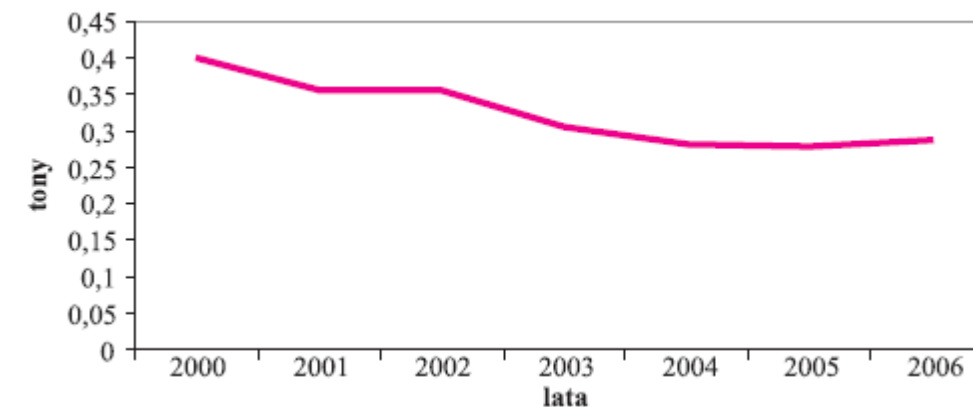
Государственный земельный контроль состоит из двух составляющих: контроля за землей как объектом гражданских прав и контроля за землей как природным объектом и природным ресурсом.

Государственный земельный контроль на территории Российской Федерации в отношении всех видов и категорий земельных участков как объектов гражданских прав осуществляется Федеральным агентством кадастра объектов недвижимости и его территориальными органами.

Основной целью проведения работ по государственной кадастровой оценке земель на территории Российской Федерации является создание налоговой базы для исчисления земельного и ряда других имущественных налогов, что определено Земельным кодексом Российской Федерации (ст.65,66), Федеральным законом от 29.11.2004 г. № 141-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации», постановлением Правительства Российской Федерации от 25.08.1999 г. № 945 «О государственной кадастровой оценке земель», постановлением Правительства Российской Федерации от 08.04.2000 г. № 316 «Об утверждении Правил проведения государственной кадастровой оценки земель».

Согласно регламенту, утвержденному приказом Минэкономразвития РФ от 28 июня 2007 г. № 215 «Об утверждении Административного регламента Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по исполнению государственной функции «Организация проведения государственной кадастровой оценки земель» к документам, регламентирующим проведение государственной кадастровой оценки земель, относятся:

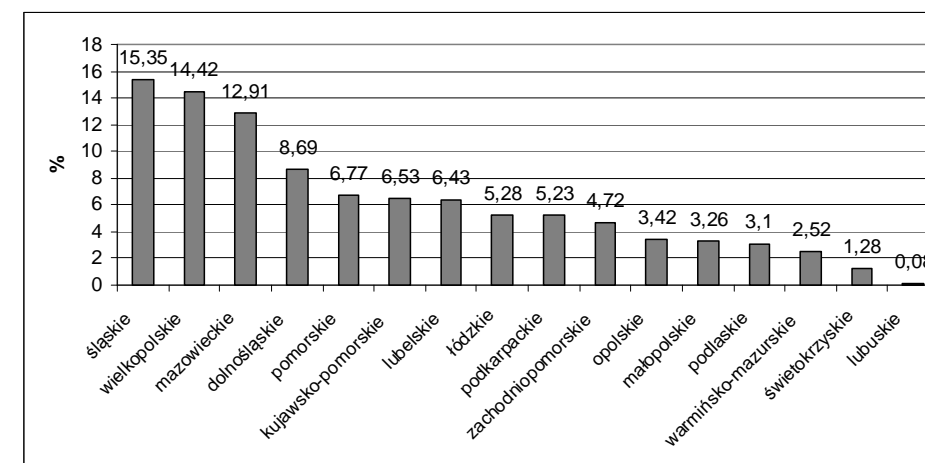
1. Методические указания по государственной кадастровой оценке земель, которые в свою очередь разрабатываются и утверждаются Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации по согласованию с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти.
2. Распорядительный документ Роснедвижимости об организации проведения государственной кадастровой оценки земель в субъектах Российской Федерации.
3. Распорядительный документ Управления Роснедвижимости по субъекту Российской Федерации об организации проведения государственной кадастровой оценки земель в субъекте Рос-



Rysunek 4. Odpady komunalne w przeliczeniu na jednego mieszkańca woj. lubuskiego zebrane w ciągu roku (dane GUS)

Źródło: Stan środowiska w województwie lubuskim w 2007 r., WIOŚ w Zielonej Górze 2008, s.

22.



Rysunek 5. Ilość przekazanych odpadów do odzysku do wszystkich przekazanych odpadów w województwach według danych przekazanych przez WFOŚiGW do Ministra Środowiska oraz NFOŚiGW w 2008 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie P. Sosnowski 2008, s. 37.

Poprawę mają przynieść proponowane w „Aktualizacji WPGO...” cele działań – główne (7) oraz szczegółowe (3)<sup>70</sup>, oraz kierunki działań i organizacja systemu gospodarowania odpadami<sup>71</sup> (w tym podział na regiony ZZO- zakłady zagospodarowania odpadów- oraz szereg inwestycji). Jednym z głównych zadań w systemie gospodarki odpadami województwa jest zwiększenie segregacji odpadów komunalnych „u źródła” czyli w gospodarstwach domowych.

<sup>70</sup> Patrz Aktualizacja Planu Gospodarki Odpadami dla Województwa Lubuskiego na lata 2008-2011 z perspektywą na lata 2012-2019. Projekt Zarząd Województwa Lubuskiego, Zielona Góra styczeń 2009 r., s. 71.

<sup>71</sup> J. w., str. 77-91.

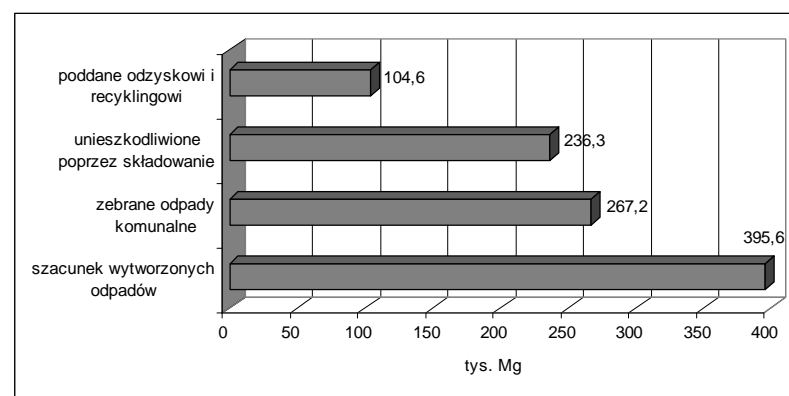


Niedostatki w realizacji procesu planowania to tylko część trudności w stosowaniu praktyk w zakresie gospodarki odpadami komunalnymi polskich samorządów. Niemniej pilnym problemem jest zwiększenie ilości selektywnej zbiórki odpadów. Według „Sprawozdania z realizacji KPGO” w 2006 r. selektywnie zebrano tylko 4,1% masy odpadów. Według kontroli IOŚ w 2007 r. sytuacja uległa poprawie (w stosunku do 2005 r.) bowiem 87% kontrolowanych gmin prowadziło selektywne zbieranie odpadów (patrz zestawienie rodzajów selektywnie zbieranych odpadów przez kontrolowane gminy). Nadal jednak niedostateczny jest poziom poddawania odpadów procesom biologicznego i termicznego przekształcania (około 3,6% i 0,4%), nadal problemem jest brak wystarczającej liczby instalacji do odzysku i unieszkodliwienia odpadów w tym szczególnie ulegających biodegradacji. W tym zakresie musimy wypełnić wynegocjowane z UE wielkości.

Obowiązek planistyczny wypełniło w 15 z 16 województw.<sup>69</sup>

W województwie lubuskim odbywa się proces tzw. konsultacji społecznych nad projektem „Aktualizacji Planu Gospodarki Odpadami dla Województwa Lubuskiego na lata 2008-2011 z perspektywą na lata 2012-2019” ze stycznia 2009 r. (www.um.zgora.pl), rokiem bazowym jest rok 2007.

Wojewódzki plan gospodarki odpadami został sporządzony zgodnie z obowiązującym prawem a jego zakres określa Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 9 kwietnia 2003 r. w sprawie sporządzania planów gospodarki odpadami (Dz. U. nr 66, poz. 620 z późn. zm.). W „Aktualizacji ...” oparto się także na „Sprawozdaniu z realizacji planu gospodarki odpadami dla woj. lubuskiego” oraz KPGO 2010. Według danych z „Aktualizacji...” w woj. lubuskim wytworzono (szacunek) 395,6 tys. Mg odpadów komunalnych z czego zebrano 267,2 tys. Mg odpadów. Wytwarzane w województwie odpady komunalne były zbierane przede wszystkim w formie zmieszanej. Odzyskowi i recyklingowi na terenie województwa poddano 104 605, 363 Mg odpadów, a unieszkodliwiono poprzez składowanie 236, 3 tys. Mg odpadów komunalnych (patrz rysunek 3).



Rysunek 3. Zestawienie wytworzonych, poddanych recyklingowi i składowanych odpadów komunalnych w 2007 r. w woj. lubuskim

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Aktualizacja...P.G.O.”

Województwo lubuskie jest jednym z najmniejszych i najrzadziej zaludnionych w kraju, w związku z powyższym wytwarza też w stosunku do innych województw niewielką ilość odpadów (rys. 3 i 4). Tym niemniej poziom odzysku i recyklingu odpadów komunalnych jest zbyt niski w stosunku do innych obszarów w Polsce (patrz rysunek 5).

сийской Федерации с указанием даты ее проведения.

4. Акт органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации о проведении государственной кадастровой оценки земель в субъекте Российской Федерации с указанием даты ее проведения.

5. Конкурсная документация на проведение работ по определению кадастровой стоимости земельных участков в субъекте Российской Федерации, выполняемых за счет средств федерального бюджета, в том числе, техническое задание и договор на выполнение работ.

6. Форма отчета об определении кадастровой стоимости земельных участков в субъекте Российской Федерации.

7. Формы оперативной отчетности о ходе проведения государственной кадастровой оценки земель в субъекте Российской Федерации.

Одним из основных этапов землеустройства является зонирование, под которым понимают определение территории земель с установлением их целевого назначения и режима использования. Организацию зонирования земель на уровне областей (города республиканского значения, столицы), районов (городов областного значения) осуществляют соответствующие уполномоченные органы областей (города республиканского значения, столицы), районов (городов областного значения). Проект (схема) зонирования земель утверждается соответствующими представительными органами областей (города республиканского значения, столицы), районов (городов областного значения). Классификатор целевого назначения земель разрабатывается на основе проектов (схем) зонирования земель и утверждается местными исполнительными органами областей (города республиканского значения, столицы), районов (городов областного значения). Целевой режим использования территории, определенный при зонировании земель является для субъектов земельных правоотношений обязательным. Зонирование земель проводится по решению местных исполнительных органов и осуществляется за счет бюджетных средств.

Для эффективного управления земельными ресурсами необходима информационное обеспечение проводимых работ, под которым понимают систему сбора, обработки и представления информации, необходимой для принятия управленческих решений по использованию земельных ресурсов на всех административно-территориальных уровнях. К ним относят: нормативные и справочные данные, составляющие информационный базис системы; текущие сведения, поступающие извне системы, требующие ответной реакции системы или влияющие на алгоритм выработки решений; накапливаемые оперативные учетные и архивные сведения, необходимые для планирования и развития системы. Необходимость информационного обеспечения в области управления земельными ресурсами обуславливается следующими причинами:

- наличием растущих объемов информации, которую надо обработать в кратчайшие сроки;
- необходимостью тщательной проверки поступающей информации (как для принятия самого решения, так и для рассматриваемых альтернатив);
- разнородностью, иногда и противоречивостью поступающей информации.

На основании представленного материала можно сделать вывод о направленности проводимых мероприятий на эффективное управление земельными ресурсами, а также наличии перспективных путей для успешного развития сельскохозяйственных организаций и, как следствие, развития агропромышленного комплекса в целом. Особое значение имеет обоснованное сочетание государственных и внутрихозяйственных механизмов управления земельными ресурсами, основой которых является организационно-экономический механизм управления земельными ресурсами.

Система управления земельными ресурсами формируется в две стадии. На первой стадии осуществляется организация территории. На следующей стадии проводится хозяйственная эксплуатация земельного фонда при соблюдении интересов заинтересованных сторон. Представленные мероприятия есть относительно самостоятельные направления деятельности системы по организации эффективного использования земельных ресурсов. Система управления включает:

- эффективное использование земель;
- оптимизацию структуры поступлений денежных средств бюджета за счёт доходов от земельной собственности;
- обеспечение гарантий имущественных прав на объекты недвижимости: увеличение доходной части бюджета за счёт увеличения собираемости земельных платежей;
- экономию бюджетных средств;
- снижение затрат времени на управленческие решения.

<sup>69</sup> Patrz *Biuletyn z posiedzenia Komisji Ochrony Środowiska, Zasobów Naturalnych i Leśnictwa* (54), Kancelaria Sejmu, nr 1729/VI, kad. 8.01.2009 r.

Организация рационального использования земель и их охрана осуществляются на основе планирования использования земельных ресурсов, а также территориального планирования и зонирования земель.

Планирование производится в директивной форме на основе разработанных социально-экономических программ с учётом условий муниципального образования.

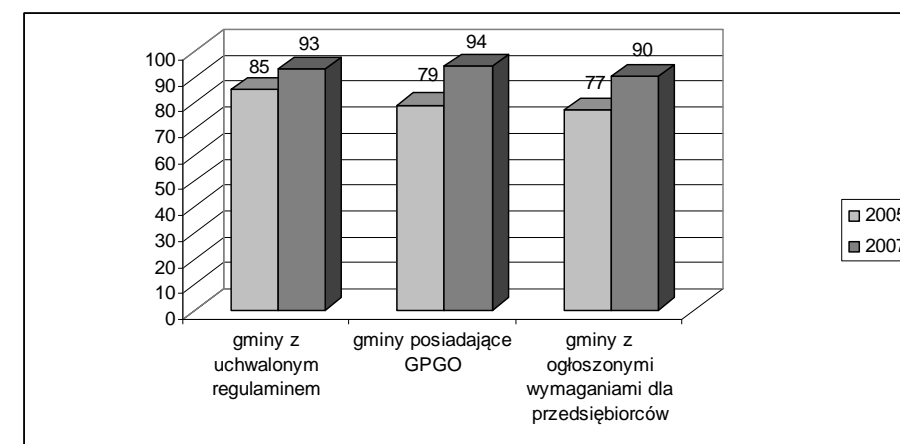
Основная задача системы землеустройства заключается в выявлении наиболее эффективных, экологически безопасных и социально ориентированных направлений использования земельных ресурсов региона. В процессе составления схемы выявляются неиспользуемые, нерационально используемые, выбывшие из оборота или переведённые в менее ценные угодья, уточняются границы земель природоохранного назначения, а также анализируется состояние и использование земель, находящихся в ведении администраций, выделяются земли с различными режимами использования, ограниченные в использовании и обременённые правами иных лиц. На основе анализа использования земель обосновываются перспективы развития и совершенствования территориального размещения отраслей сельского хозяйства, других отраслей районного АПК, объектов его производственной и социальной инфраструктуры, разрабатываются предложения по совершенствованию и специализации и уточняются объёмы производства сельскохозяйственной продукции с учётом предусматриваемого перераспределения земель. На основе схемы землеустройства определяются потребности в капитальных вложениях в материальные и трудовые ресурсы для реализации намеченных мероприятий, разрабатываются предложения по финансированию и определению мероприятий, предусмотренных схемой землеустройства района, и делается расчёт технико-экономических показателей, социально-эколого-экономической эффективности мероприятий.

Действия, совершённые на стадии планирования и организации рационального землепользования (составление схемы землеустройства), становятся материальным базисом для реализации следующей стадии управления земельными ресурсами, т.е. организации хозяйственной эксплуатации земельного фонда региона. В частности, неиспользуемые земли можно перераспределить между субъектами хозяйствования, передав неиспользуемые земли тем субъектам, которые заинтересованы в их использовании и получении сельскохозяйственной продукции.

При нерациональном использовании земель, например, урожайности культур ниже нормы, обусловленной экологическими условиями и плодородием почв, субъект получает обязательства по доведению урожайности до нормативной. При наложении ограничений в использовании земельного участка органы местного самоуправления он вправе потребовать выполнения режима использования. При использовании участка, обременённого правами иных лиц (сервитут), он может потребовать возмещения убытков от ущерба. При составлении схемы землеустройства возможно определение поступлений в бюджет. При отсутствии схемы землеустройства субъекта РФ за основу принимаются концепция (программа) социально-экономического развития региона и показатели задания на проектирование.

Следующей составной частью системы управления земельными ресурсами является внутрихозяйственное землеустройство, которое проводится в целях организации рационального использования земель сельскохозяйственного назначения и их охраны. Внутрихозяйственное землеустройство осуществляется с учётом разработки по планированию использования земель регионального уровня, соответствующих программ развития территорий, материалов по реформированию сельскохозяйственных организаций, приватизации их земель, проектов перераспределения земель, бизнес-планов, градостроительной и другой документации, а также с учётом спроса рынка на сельскохозяйственную продукцию. Предусмотренные проектом внутрихозяйственного землеустройства мероприятия по организации территории, рациональному использованию и охране земель, определению на местности земельных участков и их частей с установленными ограничениями и (или) обременениями и другие мероприятия являются обязательными для исполнения сельскохозяйственными организациями и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, а также органами государственной власти и органами местного самоуправления. Соблюдение проектных предложений является предметом государственного, муниципального и внутрихозяйственного земельного контроля.

Вследствие этого необходимо обеспечить мониторинг за рациональным использованием земель региона и сельскохозяйственных организаций, предприятий. В процессе наблюдений (мониторинга) выявляются изменения состояния земель, делается оценка этих изменений, их прогноз и выработка рекомендаций по совершенствованию комплекса мероприятий, направленных на охрану земель. Государственные органы разрабатывают и реализуют целевые программы мониторинга земель.



Rysunek 2. Realizacja obowiązków programowych i planistycznych w gminach (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Sprawozdania IOS, www.kios.pl

W obszarze planowania na szczeblu samorządu gminnego sytuacja systematycznie się poprawia ale w samorządach szczebla powiatowego występowały poważne opóźnienia w tym zakresie (patrz tabela 1), a zgodnie z dotychczasowymi uregulowaniami są one istotnym ogniwem procesu planowania.

Tabela 1.

Stan przygotowania aktualizacji powiatowych planów gospodarki odpadami - stan na dzień 31 grudnia 2008 r. (na podstawie danych przekazanych przez Urzędy Marszałkowskie)

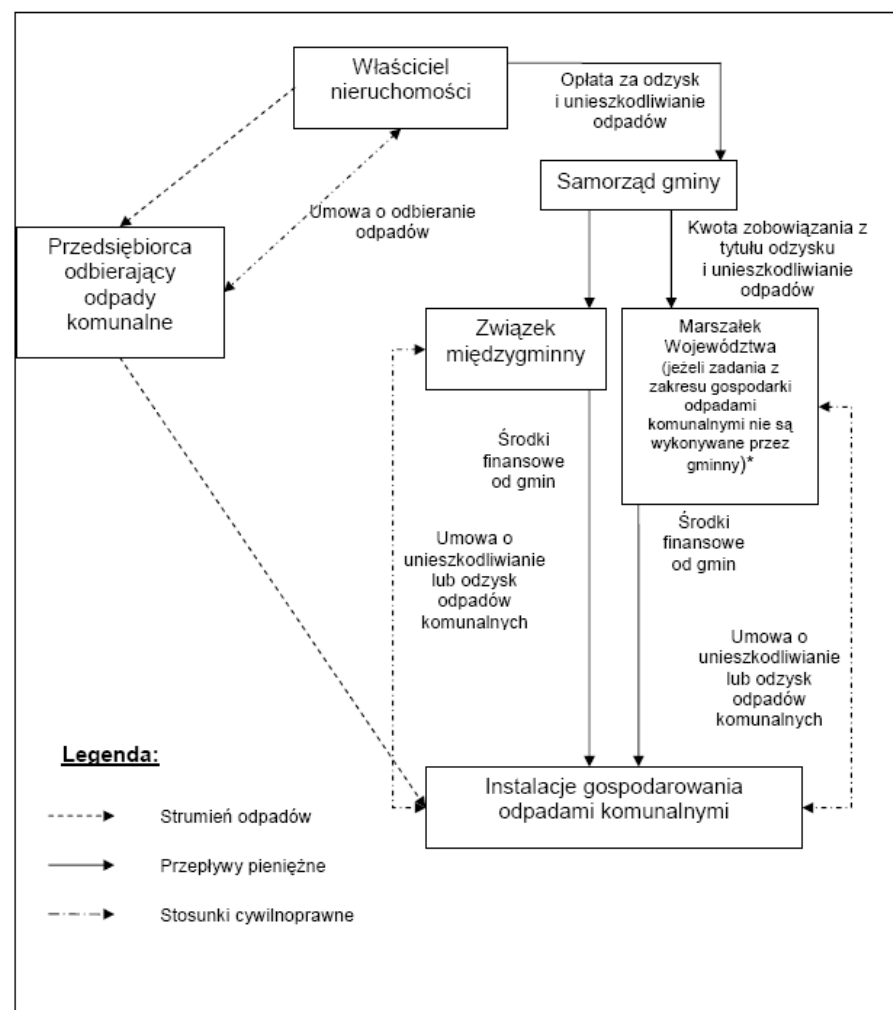
L.p.	Nazwa województwa	Liczba powiatów a)	Liczba powiatów, dla których opracowane projekty planów zostały przekazane zarządowi województwa do zaopiniowania	Liczba powiatów, dla których opracowane projekty planów zostały zaopiniowane przez zarząd województwa	Liczba powiatów, dla których zostały uchwalone plany	
					szt.	%
1.	Dolnośląskie	29	3	3	0	0,00
2.	Kujawsko-pomorskie *	23	10	7	4	17,39
3.	Lubelskie*	24	1	1	1	4,17
4.	Lubuskie	14	4	0	0	0,00
5.	Łódzkie	24	10	7	3	12,50
6.	Małopolskie	22	4	4	4	18,18
7.	Mazowieckie	42	18	14	12	28,57
8.	Opolskie	12	5	5	2	16,67
9.	Podkarpackie	25	2	2	1	4,00
10.	Podlaskie	17	12	9	8	47,06
11.	Pomorskie	20	11	11	8	40,00
12.	Śląskie	36	12	12	2	5,56
13.	Świętokrzyskie	14	11	11	9	64,29
14.	Warmińsko-mazurskie	21	4	3	1	4,76
15.	Wielkopolskie	35	13	12	4	11,43
16.	Zachodnio-pomorskie	21	2	2	1	4,76
	SUMA	379	122	103	60	15,83

Objaśnienia:

a) - liczba powiatów łącznie z miastami na prawach powiatu – stan na dzień 31.12.2003 r.

\* dane według stanu na dzień 30 listopada 2008 r.

Źródło: www.kios.pl



Rysunek 1. Uproszczony model nowego systemu gospodarowania odpadami komunalnymi  
 Źródło: Założenia nowego system gospodarki odpadami komunalnymi, www.mrr.gov.pl

Realizacja zadań z zakresu gospodarki odpadami komunalnymi ulega dynamicznym przemianom wraz z procesami rozwoju gospodarczego zwiększającymi nie tylko strumień odpadów o charakterze przemysłowym, ale także odpady wynikające ze zwiększonej w procesie rozwoju konsumpcji<sup>68</sup>. Kraje członkowskie UE wytwarzają rocznie ok. 1,3 mld Mg odpadów z czego 14% to odpady komunalne. Jednocześnie w Polsce tak jak i w innych krajach europejskich zmienia się jakościowo skład odpadów komunalnych wykazując zwiększoną liczbę odpadów uznawanych za szkodliwe. Procesy te wymagają coraz większych wysiłków ekonomicznych, organizacyjnych oraz innowacji technologicznych przekraczających dotychczasowy zakres działań podejmowanych przez społeczności samorządowe.

Realizacja dotychczas obowiązujących zasad napotykała na szereg trudności tak w zakresie wywiązywania się z obowiązków planistycznych jak i organizacyjnych. Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Inspekcję Ochrony Środowiska (IOŚ) w latach 2005 i 2007 w kolejnych etapach kontroli stwierdzono: w 2005 - 57% gminnych programów gospodarowania odpadami (GPGO) w kontrolowanych gminach, a w 2007 r. 94% GPGO wśród kontrolowanych gmin (rysunek 2).

Мониторинг земель должен проводиться в соответствии с рядом постановлений Правительства РФ, приказов Роснедвижимости (Росземкадастра) и нормативных документов субъектов РФ. Проведение мониторинга земель обязательно для всех органов власти, субъектов земельных отношений (собственников, владельцев, пользователей земли).

Мониторинг земель обеспечивает информацией все органы, ведущие управление земельными ресурсами. К функциональным обязанностям госземинспекторов относятся соблюдение установленного порядка использования и охраны земель, соблюдение обязательств и выполнение требований и обязательных мероприятий по улучшению земель и охране почв от ветровой и водной эрозии, опустынивания, иссушения, загрязнения и других процессов, ухудшающих качественное состояние земель. Низкая эффективность земельного контроля обусловлена не столько отсутствием финансирования работ, связанных с контролем, сколько отсутствием воли по выполнению обязанностей органами власти на всех уровнях. Еще одной причиной низкой эффективности земельного контроля является наличие зависимости их деятельности от заинтересованных лиц. Особенно это касается организации муниципального земельного контроля. Производственный земельный контроль осуществить невозможно, поскольку отсутствуют проекты внутрихозяйственного землеустройства, в которых прописаны обязательные мероприятия по использованию и охране земель, определенных проектно-технической документацией, стандартами, нормативами и правилами.

Таким образом, управление земельными ресурсами и, как следствие, управление сельскохозяйственным производством может осуществляться на двух уровнях:

- управление хозяйствующими субъектами отрасли;
- управление со стороны государства.

Эти уровни являются взаимосвязанными и неразделимыми, и только их обоснованное сочетание может привести к эффективному управлению производством.

Управление – обязательный элемент любой формы коллективной организации людей. Оно действует везде, где необходимо воздействовать на систему с целью перевода ее из одного состояния в другое. Управление – это объективная категория. Сущность управления производством заключается в целенаправленном, сознательном воздействии аппарата управления на трудовые коллективы с познанием и использованием объективных законов и закономерностей менеджмента для достижения целей организации. Управление принимает в процессе производства разные виды:

- управление неживой природы (механизация, автоматизация);
  - управление в живой природе;
  - управление в обществе (социальное).
- В управлении производством выделяют факторы:
- технические (уровень автоматизации, механизации);
  - организационные (территории размещения, формы труда);
  - экономические (специализация, рентабельность, концентрация);
  - социальные и др.

Следует отметить, что все вышеуказанные факторы должны развиваться комплексно и гармонично, и исключение хотя бы одного из них повлечет за собой снижение эффективности деятельности организации.

В теории аграрного менеджмента управление производством можно рассматривать с организационно-технической и социально-экономической стороны:<sup>56</sup>

- с организационно-технической стороны это сбор информации и подготовка принятия решения
- с точки зрения социально-экономической стороны, управление это определение и разработка целей управления, обозначение механизмов их осуществления, нахождение способов, методов и форм осуществления управленческих решений.

Управление использует комплекс научных методов познания, среди которых выделяются: исторический, монографический, экспериментальный, статистико-экономический, расчетно-конструктивный. В теории и практике аграрного менеджмента необходимо использовать не один, а комплекс методов использования, которые должны дополнять друга.

#### **Эффективность системы управления земельными ресурсами**

Под эффективностью системы управления земельными ресурсами можно понимать финансовый или натуральный прирост какого-либо показателя в зависимости от принятия того или иного управленческого решения. При рассмотрении земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения в качестве таких показателей можно принять такие, которые характеризуют эффективность с/х производства - экономическую категорию, характеризующую результативность произ-

<sup>68</sup> Patrz szerzej: *Lepsza gospodarka odpadami komunalnymi zmniejszy emisje gazów cieplarnianych*, Wyd. Europejska Agencja Środowiska EEA, Briefing 01/2008.

<sup>56</sup> Менеджмент в АПК / Под ред. Ю.Б. Королева. – М.: КолосС, 2000. – С.9





Wśród najważniejszych aktów prawnych regulujących problematykę gospodarki odpadami w polskim samorządzie terytorialnym wymienić należy obok ustawy o samorządzie gminnym (Dz. U. 2008, nr 180, poz. 1111), ustawy o samorządzie powiatowym (Dz. U. 2002, nr 23, poz. 220) oraz ustawy o samorządzie województwa (Dz. U. 2006, nr 126, poz. 875), także Prawo ochrony środowiska (Dz. U. 2008, nr 111, poz. 708), ustawę o odpadach (Dz. U. 2008, nr 138, poz. 865) oraz ustawę o utrzymaniu czystości i porządku w gminach (Dz. U. 2006 nr 144 poz. 1042). W procesie nowelizacji są obecnie, wymienione jako ostatnie, trzy ustawy. Projektowane zmiany związane są między innymi z uchwaleniem w listopadzie 2008 roku Dyrektywy UE i obowiązkiem dostosowania do niej w przeciągu dwóch lat krajowych uregulowań. Obecne regulacje dotyczące samorządu w Prawie ochrony środowiska ujęte są głównie w rozdziale 3 i 3a. W rozdziale 3 uregulowane są kwestie dotyczące planistycznych zadań samorządów wszystkich szczebli oraz Rady Ministrów w zakresie planu krajowego. Powinny one być według ustawy, zgodne z polityką ekologiczną państwa a także wzajemnie ze sobą – przy czym ustalono hierarchiczny porządek uzgodnień poczynając od planu krajowego na gminie kończąc. W ustawie Prawo ochrony środowiska (POŚ), w art. 14 wymieniono niezbędne elementy treści planu oraz uprawnione do jego sporządzenia, uchwalenia i opiniowania- podmioty, a także obowiązki sprawozdawcze jednostek samorządu terytorialnego (j. s. t.) w zakresie realizacji planu. Przy czym szczegółowe obowiązki dotyczące - zakresu, sposobu i formy sporządzania tych samorządowych dokumentów- reguluje Rozporządzenie Ministra 9.04.2003 r. W rozdziale 3a POŚ zawarte także zostały uregulowania dotyczące zadań samorządu terytorialnego w zakresie gospodarki odpadami komunalnymi. W art. 16a określono w czterech punktach zadania własne gmin w tym zakresie, są to:

- zapewnienie objęcia wszystkich mieszkańców gminy zorganizowanym systemem odbierania wszystkich rodzajów odpadów komunalnych;
- zapewnienie warunków funkcjonowania selektywnego zbierania i odbierania odpadów komunalnych;
- zapewnienia budowy, utrzymania i eksploatacji własnych lub wspólnych z innymi gminami lub przedsiębiorcami instalacji i urządzeń do odzysku i unieszkodliwiania odpadów komunalnych;
- zapewnianie warunków ograniczenia masy odpadów komunalnych ulegających biodegradacji kierowanych do składowania.

W art. 16b określono obowiązkowe zadania samorządu województwa w tym zakresie a mianowicie - zapewnienie budowy, utrzymania i eksploatacji instalacji urządzeń do odzysku i unieszkodliwiania odpadów niebezpiecznych wydzielonych z odpadów komunalnych.

Dalsze obowiązki samorządów w zakresie gospodarki odpadami wynikają z Ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach i są to między innymi: sporządzanie ewidencji umów z zarządcami i właścicielami nieruchomości, odbierania od zobowiązanych podmiotów sprawozdań dotyczących gospodarowania odpadami, a także uchwalenie regulaminu utrzymania czystości i porządku na terenie gminy w postaci aktu prawa miejscowego.

W trakcie uzgodnień i dyskusji są założenia do nowego systemu gospodarki odpadami. Jako konieczność nowych rozwiązań autorzy tego dokumentu wskazują niedostateczne, w dzisiejszym kształcie regulacji, gwarancje zapewnienia bezpieczeństwa ekologicznego państwa, konieczność realizacji zadań wynikających z zobowiązań nałożonych na nasz kraj Traktatem akcesyjnym oraz celów wynikających z dyrektyw UE a także usprawnienia systemu gospodarki odpadami komunalnymi w aspekcie realizacji KPGO 2010<sup>65</sup>. Dotychczasowe regulacje prawne ujęte w wielu aktach mają być zastąpione jedną ustawą, która obecnie jest w postaci projektu.

W myśl założeń projektu pt. "System gospodarowania odpadami komunalnymi Polsce" podstawą planowania mają stać się województwa, które podzielone zostaną na regiony gospodarowania odpadami komunalnymi. Regiony te mają liczyć co najmniej 150 tys. mieszkańców. Celem podziału jest wypełnienie zasady bliskości (Dyrektywa 2006/12/WE). Projekt powyższy wskazuje na samorząd województwa jako podmiot do zadań własnych, do którego należy odzysk oraz unieszkodliwiania odpadów komunalnych. Natomiast samorząd szczebla gminnego wykonuje, w myśl założeń projektu, to zadanie jako zlecone. Jednocześnie, ze względu na zakres i szczegółowość planu wojewódzkiego plany gminne w tym zakresie (w myśl projektu) przestają być wymagalne. Nadal w kompetencjach gminy

- X<sub>1</sub> - кадастровая стоимость земель с/х назначения руб/га;
- X<sub>2</sub> — процент распаханности сельскохозяйственных угодий, %;
- X<sub>3</sub> - количество среднегодовых работников в расчете на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий, чел.;
- X<sub>4</sub> - годовой фонд оплаты труда 1-го среднегодового работника, руб.
- X<sub>5</sub> -стоимость основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения в расчете на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий, тыс.руб.;
- X<sub>6</sub> — стоимость основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения в расчете на 1-го среднегодового работника, тыс. руб.;
- X<sub>7</sub> — количество физических тракторов на 100 га пашни – штук;
- X<sub>8</sub> – издержки производства в расчете на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий, тыс.руб.;
- X<sub>9</sub> - доля зерновых культур в площади пашни, %;
- X<sub>10</sub> - доля зернобобовых культур в площади пашни, %;
- X<sub>11</sub>- доля многолетних трав в площади пашни, %;
- X<sub>12</sub> — доля чистых паров в площади пашни, %;
- X<sub>13</sub>- поголовье КРС в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, гол.;
- X<sub>14</sub> - внесение минеральных удобрений на 1 га пашни кг п.в.;

При проведении корреляционно-регрессионного анализа рассчитано, что коэффициент множественной корреляции K равен 0,940, что характеризует высокую тесноту связи между отобранными факторами, а коэффициент множественной детерминации R<sup>2</sup> составил 0,884, то есть 88,4% совокупного влияния отобранных факторов влияет на валовую стоимость в сопоставимых ценах на 100 га условной пашни.

При повторном пересчете вместо кадастровой стоимости земли был включен балл бонитета. В первом случае парный коэффициент корреляции составил соответственно 0,147, а во втором 0,133, что говорит о незначительном влиянии стоимости и качества земли на результирующий признак. Однако высокая степень корреляции между этими показателями 0,976 потребовала исключения одного из них из модели.

При построении модели необходимо, чтобы экзогенные переменные были слабо зависимы друг от друга, то есть парный коэффициент корреляции должен быть меньше 0,7. При этом отбор производился с помощью t-критерия Стьюдента для 5%-го уровня значимости (t=1,96), а также сравнением знаков между коэффициентами парной корреляции и стандартизованными (бета) коэффициентами. Фактор считается корректным, если знаки коэффициентов одинаковые. В результате были отобраны следующие факторы, оказывающие наибольшее воздействие на результирующий признак.

- X<sub>1</sub> - кадастровая стоимость земель с/х назначения руб/га;
- X<sub>2</sub> — процент распаханности сельскохозяйственных угодий, %;
- X<sub>3</sub> - количество среднегодовых работников в расчете на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий, чел.;
- X<sub>7</sub> — количество физических тракторов на 100 га пашни – штук;
- X<sub>8</sub> - издержки производства в расчете на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий, тыс.руб.;
- X<sub>13</sub>- поголовье КРС в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, гол.;
- X<sub>14</sub> - внесение минеральных удобрений на 1 га пашни кг п.в.;

В результате получилась производственная функция следующего вида:

$$Y=2999,302 + 0,024X_1 - 39,415X_2 - 437,839X_3 - 10,043X_7 + 1,886X_8 + 63,598X_{13} - 3,622X_{14}.$$

Коэффициент множественной корреляции составил 0,915, а коэффициент детерминации 0,837. Результаты представлены в приложении 10.

Анализ тесноты связи отобранных факторов с результирующими показателями позволяет сделать вывод о том, что наиболее сильное влияние на стоимость валовой продукции оказывают сумма издержек производства, поголовье КРС, количество среднегодовых работников в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий

Наиболее прибыльными предприятиями в Тульской области являются предприятия, занимающиеся растениеводством, причем доля валовой стоимости продукции в общем объеме для зерновых и зернобобовых культур составляет 71,9%, сахарной свеклы – 15,5%, картофеля 12,0%, овощей 2,5%, плодов и ягод – 2,5%.

Поэтому был проведен анализ урожайности и стоимости валовой продукции зерновых и зернобобовых культур в расчете на 100 га пашни.

В результате были получены следующие регрессионные модели

$$Y = -1198,5 - 16,5X_1 + 11,5X_2 + 30,7X_3 + 53,9X_4$$

<sup>65</sup> KPGO 2010 – Krajowy Plan Gospodarki Odpadami 2010, Załącznik do Uchwały Nr 233 Rady Ministrów z dnia 29 grudnia 2006 roku (M. P. nr 90, poz. 946).

Здесь  $Y$  – урожайность зерновых и зернобобовых культур в расчете на 100 га пашни, центнеров;  $X_1$ - доля чистых паров в площади пашни, %;  $X_2$ - внесение минеральных удобрений на 1 га пашни, кг п.в.;  $X_3$ - балл бонитета;  $X_4$ -доля многолетних трав в площади пашни, %. Результаты расчета представлены в приложении 2.

Видно, что наибольшей значимостью обладает коэффициент, связывающий результативный признак с внесением минеральных удобрений.

Производственная функция стоимости валовой продукции зерновых и зернобобовых культур в расчете на 100 га пашни была получена в следующем виде:

$$Y = -322,061 + 0,001X_1 + 3,787X_2 + 0,877X_3 + 0,187X_4$$

Здесь  $Y$  – стоимость валовой продукции зерновых и зернобобовых культур в расчете на 100 га пашни (в сопоставимых ценах 2000г), тыс. руб.;  $X_1$ - кадастровая стоимость земель с/х назначения руб/га;  $X_2$ - процент распаханности сельскохозяйственных угодий, %;  $X_3$ - количество физических тракторов на 100 га пашни – штук;  $X_4$ - внесение минеральных удобрений на 1 га пашни, кг п.в.

Видно, что наибольшее влияние на результативный признак оказывает процент распаханности сельскохозяйственных угодий. При этом из модели был исключен показатель материальных затрат на производство продукции, поскольку он слабо коррелирован с эндогенной переменной и коэффициент корреляции составил 0,178. Множественный коэффициент корреляции оказался равным 0,874, а  $R^2$  0,764, то есть 76,4% валовой стоимости зерновых и зернобобовых культур в сопоставимых ценах на 100 га пашни обусловлены вариацией отобранных факторов.

При анализе стоимости валовой продукции растениеводства на 100 га условной пашни была получена следующая производственная функция:

$$Y = -275,976 + 3,184X_1 - 0,044X_2 + 1,763X_3 + 3,822X_4 - 2,201X_5 + 1,791X_6$$

где  $Y$  - стоимость валовой продукции растениеводства (в сопоставимых ценах 2000г) на 100 га условной пашни, тыс. руб.;  $X_1$  - процент распаханности сельскохозяйственных угодий, %;  $X_2$  - стоимость основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения в расчете на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий, тыс.руб.;  $X_3$  - количество физических тракторов на 100 га пашни – штук;  $X_4$  – затраты на покупку семян, тыс. руб./100 га;  $X_5$  – затраты на нефтепродукты, тыс. руб./100 га;  $X_6$  – затраты на запчасти и ремонт, тыс. руб./100 га. Коэффициент множественной корреляции составил  $R=0,945$ , а  $R^2=0,894$ . При анализе из первоначальной модели были исключены следующие факторы:  $X_7$  - доля зерновых культур в площади пашни, %;  $X_8$  - затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды в расчете на 100 га;  $X_9$  - внесение минеральных удобрений на 1 га пашни, кг питательных веществ;  $X_{10}$  - субсидии из бюджетов всех уровней в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.;  $X_{11}$  - кадастровая стоимость земель с/х назначения руб/га;  $X_{12}$  - затраты на электроэнергию в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб. Оказалось, что наибольшее влияние на результативный показатель оказывают затраты на покупку семян и затраты на нефтепродукты.

Анализ показал, что на эффективность использования земельных ресурсов наибольшее влияние оказывают следующие факторы:

1. Кадастровая стоимость земель с/х назначения и балл бонитета;
2. Процент распаханности сельскохозяйственных угодий;
3. Внесение минеральных удобрений на 1 га пашни;
4. Доля чистых паров в площади пашни;
5. Доля многолетних трав в площади пашни;
6. Обеспеченность рабочей силой и техникой;
7. Затраты на покупку семян, нефтепродукты и запчасти и ремонт, причем связь между результативным признаком и первым и третьим факторами положительная, а со вторым – отрицательная;
8. Издержки производства в расчете на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий;
9. Поголовье КРС в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий;
10. Стоимость основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения в расчете на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий;

Первый фактор связан с мероприятиями, включенных в состав землеустроительных работ, в частности, по оценке земли и ее потенциала; второй – с экстенсивным, а третий с интенсивным способом ведения хозяйства. Четвертый и пятый фактор зависит от организации севооборота; обеспеченность рабочей силой есть следствие как государственной политики в отношении АПК, так и внутренних отношений в организациях, занимающихся сельскохозяйственным производством; седьмой фактор связан с маркетинговыми мероприятиями. Последние показатели есть итог экономической активности, а также финансовой и рыночной устойчивости предприятий.

Известно, что даже в одном административном районе существуют различия между отдель-

5. Горетов И.Н. Кластеры как источник экономического роста региона / И.Н. Горетов [Электронный ресурс]. – Академия управления «ТИСБИ». – Режим доступа: <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2008/issue4/Goretov.htm>

6. Колісник М.К., Ільчук П.Г., Віблій П.І. Фінансова санація і антикризове управління підприємством: Навчальний посібник – К.: Кондор, 2007. – 272 с.

7. Нові виробничі системи і прискорений розвиток регіонів: матеріали Міжнародного Економічного Форуму (Київ, 16 лист. 2001 р.). – К.: КНЕУ, 2001. – 164 с.

8. Печаткин В. Методические подходы к идентификации потенциальных кластеров в регионах России // В. Печаткин, С.М. Гаймалова [Электронный ресурс]. – ИСЭИ. Форум для работников уфимского научного центра российской академии наук. – Режим доступа: <http://isei.communityhost.ru>

9. Підвищення конкурентоздатності економіки областей Заходу та Півдня України на основі формування нових виробничих систем (кластерів) : [монографія / заг. ред. С.І. Соколенка]. – К., 2005 – 238 с.

10. Портер М. Международная конкуренция : [пер. с англ. / под ред. В.Д. Щетинина] / М. Портер. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

11. Семенов Г.А. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки: монографія / Г.А. Семенов, О.С. Богма. – Запоріжжя: КПУ, 2008. – 242 с.

12. Цибро Ю. В. Причины возникновения кризиса на предприятии // Ю.В. Цибро [Электронный ресурс]. – FOX MENEGER – управление бизнес-процессами. – Режим доступа: – [http://www.fox-manager.com.ua/crisis\\_part1.html](http://www.fox-manager.com.ua/crisis_part1.html)

13. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития / Т.В. Цихан // Портал информационной поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.subcontract.ru/Docum/Docum Show\\_DocumID\\_168.html](http://www.subcontract.ru/Docum/Docum Show_DocumID_168.html).

*DR BRYGIDA BEATA CUPIAŁ  
Uniwersytet Zielonogórski  
Польша*

#### **ZARZĄDZANIE W OBSZARZE GOSPODARKI ODPADAMI KOMUNALNYMI W JEDNOSTKACH SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO WOJEWÓDZTWA LUBUSKIEGO<sup>64</sup> УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОММУНАЛЬНЫХ ОТХОДОВ МЕСТНЫМИ ОРГАНАМИ ВЛАСТИ ВОЕВОДСТВА ЛЮБУСКОГО**

К исполнительным задачам органов местного самоуправления в Польше относятся задачи в сфере хозяйства коммунальных отходов. Эти задачи охватывают действия как в плановой, так и организационной сфере деятельности органов самоуправления. В этом последнем значении они представляют собой часть сферы коммунального хозяйства муниципального самоуправления, которую иногда называют хозяйственными действиями самоуправления сферы общественной пользы. Изменения юридических законов в области хозяйства отходами и широкий спектр необходимых изменений в системном управлении местными органами, в том числе системой хозяйства коммунальными отходами, являются предметом излагаемой статьи и раскрываются автором на избранном примере воеводства

Usuwanie odpadów poprzez ich składowanie było w przeszłości podstawową metodą postępowania z odpadami komunalnymi. W 2004 r. około 47% wszystkich odpadów komunalnych UE trafiło na składowiska. Do 2020 r. ma nastąpić w tym zakresie spadek do 35%. Przewiduje się również, że do 2020 r. recykling oraz inne działania prowadzące do odzysku materiałów wzrosną z obecnego poziomu 36% do około 42%. Ponieważ w 2004 r. spalano 17% odpadów komunalnych, przewiduje się iż do 2020 r. wielkość ta prawdopodobnie wzrośnie do około 25%. Te tendencje i oczekiwania są po części wynikiem przyjętej linii polityki środowiskowej i konkretnych regulacji, które mają na celu zwiększenie recyklingu i odzysku odpadów. W procesach tych przemian, w Polsce dużą rolę do spełnienia mają samorządy terytorialne, których zadaniem własnym jest gospodarka odpadami. Zmiany w zarządzaniu, organizacji oraz legislacji w tym zakresie są obecnie przedmiotem dyskusji teoretyków, praktyków i przedstawicieli administracji w Polsce.

<sup>64</sup> Główne tezy artykułu były zaprezentowane w czerwcu 2009 r. na odbywającej się na Uniwersytecie Zielonogórskim w Instytucie Inżynierii Środowiska XII Konferencji Naukowo-Technicznej z cyklu Woda-Ścieki-Odpady w Środowisku pt. "Oczyszczanie ścieków i przeróbka osadów ściekowych".

1. Обов'язкова участь в діяльності кластерного об'єднання наукового сектору, завдяки чому є змога комплексно використовувати переваги синтезу науково-технічної і підприємницької діяльності в межах таких утворень. В межах кластера представники наукових установ можуть допомогти промисловості посилити власну базу знань і технологічні ноу-хау, а також найбільш ефективно слідкувати за результативністю інноваційної діяльності кластерного об'єднання. Завдяки діяльності наукових установ відбувається отримання всіма учасниками об'єднання науково-технічної інформації, ресурсів, заснованих на знаннях, прискорення інноваційного розвитку, вирішення різноманітних науково-технічних проблем учасників.

Таким чином, можна стверджувати щодо появи в кластері науково-технічного синергізму, який досягається завдяки збільшенню інноваційної складової діяльності, об'єднанню наукових потенціалів, прискоренню генерації та практичному застосуванню інновацій (продуктових, технологічних, управлінських тощо).

2. Можливість залучення до складу кластера різноманітних підприємств сфери малого та середнього бізнесу, для надання учасникам різноманітних спеціалізованих послуг (фінансові, бухгалтерські, аудиторські, маркетингові тощо), що дозволяє поліпшити рівень організації діяльності учасників кластера.

Отже, можна зробити висновок, що організація діяльності підприємств на основі кластерного підходу сприятиме зниженню або ліквідації негативної дії більшості з основних зовнішніх та внутрішніх факторів кризового розвитку підприємств. Отже управління підприємствами функціонуючого кластера можна вважати антикризовим, тобто таким, що є спроможне передбачувати й попереджати кризові ситуації, або значно пом'якшувати їх. Саме організація діяльності підприємств на засадах кластерних технологій створює можливість відновлення фази росту і/або максимального продовження фази стійкості життєвого циклу кожного окремого підприємства в кластері.

Формування та розвиток кластерів є однією з найважливіших передумов активізації темпів розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання та набуття ними стійких конкурентних переваг. Реалізація кластерного підходу дає можливість окремим суб'єктам господарювання та економіці в цілому подолати кризові явища та досягти стійкого економічного зростання завдяки розвитку, який відбувається комплексно, а не по інерції. Отже, цілком доцільною в умовах українського сьогодення є необхідність активізації кластерного розвитку вітчизняних підприємств та інституцій.

#### Висновки

На основі вищенаведених фактів можна зробити висновок щодо актуальності й доцільності застосування кластерного підходу для подолання кризових явищ та відродження вітчизняних підприємств. Кластерний підхід довів свою ефективність в напрямі стимулювання економічного розвитку суб'єктів господарювання численних світових країн, тож він може стати одним з найбільш дієвих інструментів подолання кризового стану вітчизняної економіки. Кластери дозволяють отримати потужний науковий, технологічний та економічний потенціал за рахунок взаємозв'язків та об'єднання зусиль численних учасників, досягти значного підвищення результативності завдяки виникненню у межах кластеру синергетичного ефекту. Крім того, кластерні об'єднання сприяють подоланню відокремленості підприємств, недовіри та забезпечують ефективне використання капіталу, доступ до фінансових й інформаційних ресурсів та результатів науково-технічного прогресу.

Таким чином, використання кластерного підходу в умовах українського сьогодення є ефективним засобом подолання кризових явищ в розвитку як окремих підприємств, так вітчизняної економіки в цілому.

#### Список джерел

1. Айвазян З. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти. З. Айвазян, В. Кириченко В. // Электронный ресурс / Статьи об антикризисном управлении: [http://arbitration.narod.ru/Economic\\_articles.html](http://arbitration.narod.ru/Economic_articles.html)
2. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 75–86.
3. Внутренние причины возникновения кризиса в компании [Электронный ресурс]. – Бизнес идеи. Сайт помощи малому бизнесу. – Режим доступа: [http://www.bizidei.ru/vnutrennie\\_prichiny\\_vozniknoveniya\\_krizisa\\_v\\_kompanii.html](http://www.bizidei.ru/vnutrennie_prichiny_vozniknoveniya_krizisa_v_kompanii.html)
4. Ганущак Л.М. Шляхи використання зарубіжного досвіду управління інноваційним потенціалом підприємств в Україні / Л.М. Ганущак // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4 (58). – С. 135–142.

ными организациями по формам и условиям хозяйствования, что приводит к различным финансовым результатам. При этом государство должно критически подходить к оценке деятельности конкретных хозяйствующих субъектов и включать рычаги для стимулирования успешных производителей, а также осуществлять управление, вплоть до кадровых перестановок, в рамках правового регулирования производственных отношений в АПК. Это особенно необходимо, когда целью является повышение эффективности использования земельных ресурсов.

#### Совершенствование системы управления использованием земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения

Система управления земельными ресурсами должна включать ряд механизмов, обеспечивающих ее эффективность (Рис. 1.). В общем виде схему эффективного управления земельными ресурсами можно представить в виде, представленном на Рис.3.



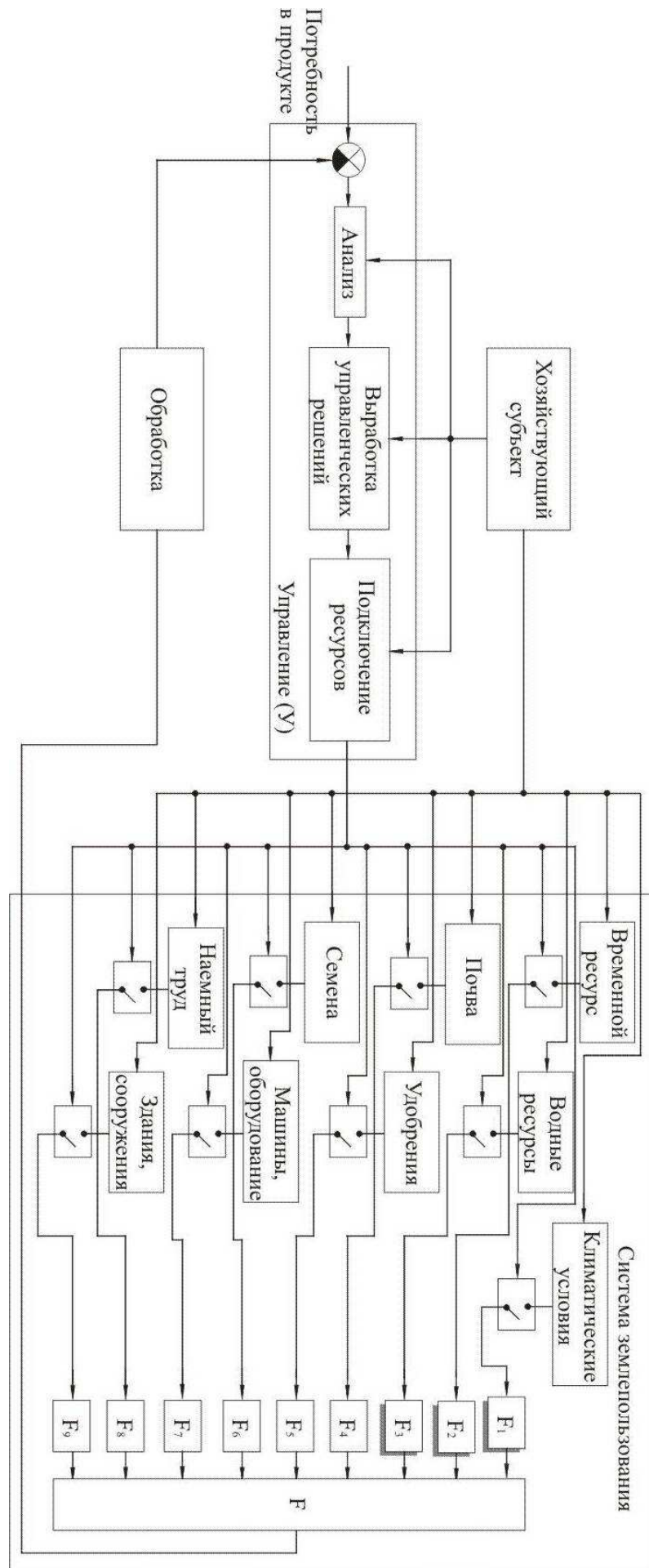
Рис. 1. Эффективная система управления земельными ресурсами сельскохозяйственного назначения.

#### Эффективная система управления на уровне хозяйствующего субъекта

В качестве модернизации системы управления предлагается схема участия хозяйствующего субъекта в процессе производства сельскохозяйственной продукции, представленной на рисунке 2. Хозяйствующий субъект (сельскохозяйственное предприятие) определяет потребности социума в определенном виде продукта, проводит анализ поступившей информации, формирует управленческие решения и подключает необходимые ресурсы в соответствии с поставленными задачами. Каждый из ресурсов оказывает влияние на результат производственной деятельности, причем это влияние характеризуется весовыми коэффициентами  $F_i$ . Суммируя факторные признаки, на выходе из системы получается готовая продукция, которая поступает обратно в социум, который корректирует свои потребности и отправляет запрос на требуемые продукты в систему управления хозяйствующего субъекта.



Рис. 2. Схема участия хозяйствующего субъекта в процессе производства сельскохозяйственной продукции.



з інвестуванням поодино), до того ж, завдяки масштабності кластерів, вони можуть здійснювати більш великі та ефективні проекти (які б не зміг осилити жодний з учасників кластера самотужки).

Відзначимо, що партнерські відносини держави й приватного бізнесу в межах кластера є заснованими на реалізації спільних взаємовигідних проектів при чіткому розподілі та фіксації зобов'язань сторін. При цьому держава отримує можливість збільшити ефективність державних інвестицій за рахунок залучення приватних інвестицій й управлінського досвіду приватного сектору, а підприємства – державну підтримку (фінансову або адміністративну) в реалізації інвестиційних проектів. В свою чергу це значно підвищує вірогідність досягнення запланованих обсягів прибутку по реалізованих проектах. Наприклад, дослідження Банку Італії довели, що віддача інвестицій в італійських індустріальних округах (кластерах) була на 2–5% вищою ніж на звичайних територіях, навіть під час занепаду економіки [7, с. 41].

Отже, досвід світових країн говорить про те, що створення кластерів дозволяє раціонально концентрувати інвестиції в межах цілих систем, а також спрямовувати їх на створення ефекту синергії. Так, всі учасники кластера здійснюють інвестиції (шляхом використання спільних ресурсів) в спеціалізовані дослідження, в розвиток споріднених технологій, у швидке впровадження світових технологій в інформацію, в розвиток інфраструктури, в людські ресурси, що проявляється в синергетичному ефекті та дозволяє підприємствам кластера (особливо малому та середньому бізнесу) витримувати жорстку конкурентну боротьбу.

Стосовно таких несприятливих факторів, як неефективна фінансова стратегія, перевищення припустимих меж фінансових ризиків та неефективний фінансовий менеджмент відзначимо, що їх дія може бути знижена за рахунок організації діяльності кластера на принципах тісної взаємодії, взаємодопомоги, співпраці, обміну наявним досвідом в сфері організації фінансової діяльності та вільного доступу кожного з учасників до необхідної інформації.

Для кластера є характерним формування єдиних фінансових відносин та взаємна фінансова підтримка між його членами, можливість залучення додаткових фінансових ресурсів (отримання грантів, кредитів). Крім того, створюються можливості більш ефективного та раціонального використання капіталу (як власних ресурсів, так і залучених інвестицій), що є необхідною умовою сталого розвитку підприємств.

Таким чином, в межах кластера виникає фінансово-інвестиційний синергізм (синергізм капіталів), зумовлений перерозподілом фінансово-інвестиційних ресурсів його учасників; взаємним кредитуванням та інвестуванням підприємств та інституцій, отриманням більш вигідних умов залучення ресурсів на ринку капіталів. При цьому наявність взаємного кредитування та інвестування підприємств та інституцій кластера (тобто можливість кожного з учасників в разі необхідності розраховувати на фінансові ресурси інших учасників без необхідності залучення фінансових ресурсів ззовні) значно знижує вірогідність виникнення такого фактору, як надмірна частка позикового капіталу. До того ж, організація діяльності підприємств на основі кластерного підходу в багатьох випадках дозволяє прискорити оборотність обігових коштів учасників об'єднання, а відповідно знизити потребу в залученні позикового капіталу.

Також відзначимо, що завдяки масштабності діяльності та репутації кластерів їх учасники можуть з більшою вірогідністю розраховувати на отримання необхідних розмірів довгострокового позикового капіталу. При цьому підприємства, які працюють самотужки (особливо в умовах кризи) найчастіше можуть розраховувати лише на короткострокові залучені ресурси, що й зумовлює виникнення такого фактору, як висока частка короткострокових джерел залучення позикового капіталу.

Стосовно фактору високої вартості капіталу відзначимо, що участь в кластерах досить часто приймають і фінансові установи, які отримують можливість працювати зі значного обороту від обслуговування численних операцій, здійснюваних учасниками кластера, а не з надання високих процентів; знизити відсоткові ставки по кредитах для учасників кластера; розширити практичне застосування лізингових та іпотечних кредитів підприємствам; довести власний рівень розвитку до розмірів та рівнів європейських банків. В свою чергу учасники кластерного об'єднання можуть розраховувати на зниження для них вартості залученого капіталу. Вартість залучення капіталу для кластера також може знижуватися фінансовими установами з урахуванням масштабності діяльності кластерів або виконання ними цільових проектів. Це також зумовлює можливість виходу кластерів на міжнародні фінансові ринки та отримання значно дешевших (на відміну від вітчизняних) кредитів, що буде не під силу підприємствам поодино.

Відзначимо, що додатковими факторами, які здатні зменшити вірогідність виникнення кризи на підприємствах-учасниках кластера можна вважати наступні:



– зв'язки всередині кластера сприяють появі взаємодоповнюючих навичок, технологій, субсидій, що дозволяє приймати участь в більш великих угодах, в яких індивідуальні компанії не конкурентоспроможні;

– підтримка появи нових учасників;

– укріплення соціальних та інших неформальних зв'язків, які сприяють появі нових ідей та бізнесу;

– більше досконалі інформаційні потоки всередині кластера.

Вчені [10; 13] відзначають, що після об'єднання підприємств у кластер усі виробництва в ньому починають надавати одне одному взаємну підтримку, відбувається стимулювання орієнтації діяльності на потреби вітчизняних споживачів. Вигода поширюється в усіх напрямках зв'язків між підприємствами, відбувається вільний обмін інформацією, швидке поширення інновацій, подолання замкненості на внутрішніх проблемах, інертності і змов між суперниками, сприяння великим капіталовкладенням і спеціалізації учасників. Як наслідок, кластер конкурентоспроможних підприємств стає чимось більшим, ніж проста сума окремих його частин, він має тенденцію розростатися, бо одне конкурентоспроможне підприємство породжує інше. Під час розвитку кластера економічні ресурси починають переливатися до нього з ізольованих галузей, які не можуть використовувати їх так само продуктивно. Тому для національної економіки кластери виконують роль зон зростання внутрішнього ринку.

Залежність від обмеженого кола постачальників та покупців. Вважаємо, що дія даного фактору особливо загострюється в умовах кризи, коли різко зменшується кількість підприємств, які стабільно функціонують. В свою чергу, це різко скорочує кількість як постачальників, так і споживачів. До того ж, до зменшення покупців також призводить збільшення безробіття, яке зумовлює неплатоспроможність населення. Вважаємо, що виходом з цієї ситуації може бути створення в межах України системи діючих кластерів для створення стійкого внутрішнього ринку. Обов'язковою умовою процесу створення системи кластерів має бути участь в цьому процесі держави, яка може виступити гарантом залучення іноземних інвестицій в кластерний розвиток. До того ж, держава, завдяки своїй у процесі кластеризації, може сприяти забезпеченню споживання кластерами продукції, виробленої, насамперед, на території України. Це забезпечить підтримку національних виробників та виступить важливим заходом зі створення стійкого внутрішнього ринку.

Слід також відзначити, що кластери зазвичай пов'язані вертикальними (покупець, постачальник) відносинами. Отже, позитивною властивістю кластера є залучення до його складу (в якості діючих учасників) як постачальників необхідних ресурсів, так і споживачів кінцевої продукції, яку кластер виробляє. В свою чергу це знижує залежність від зовнішніх постачальників та робить підприємства-учасники кластера більш гнучкими і здатними до швидкого реагування на потреби ринку.

Таким чином, одним зі шляхів стратегічного розвитку кластера є вертикальна інтеграція: завдяки залученню в діяльність кластера постачальників та споживачів продукції виникає можливість доступу підприємств кластера до галузей діяльності постачальників та споживачів, що дає змогу вирішувати проблеми забезпеченості ресурсами, технікою, технологіями та ефективного збуту продукції кластера.

Неефективний фондовий портфель. Виникнення цього фактору зумовлено низькою вартістю цінних паперів вітчизняних підприємств, особливо на міжнародному ринку. При цьому участь в кластерних об'єднаннях, які стабільно діють та виробляють конкурентоспроможну продукцію, надає можливість покращення ділової репутації та престижу кожного з учасників (особливо за умови виконання кластерами масштабних цільових проектів), що в свою чергу сприятиме збільшенню ринкової вартості, а відповідно вартості цінних паперів підприємств кластера.

Істотна перевітрата інвестиційних ресурсів та неефективний інвестиційний менеджмент. Негативний вплив цього фактора може бути значно знижений в межах кластерного об'єднання завдяки можливостям організації постійного багатостороннього контролю (з боку Ради кластера) за діяльністю об'єднання, в тому числі за напрямом здійснення інвестицій (напрями та об'єкти вкладень, розміри, очікуваний ефект тощо). До того ж, підвищенню ефективності інвестиційної діяльності кластера сприяє вільний обмін інформацією та наявним досвідом між учасниками в галузі інвестиційної діяльності та управління інвестиціями. З цієї точки зору кластер можна розглядати в якості генератора комплексної практико-орієнтованої інформації (знання), яке дозволяє визначити напрями (об'єкти) найбільш пріоритетних інвестиційних вкладень. Обмін інформацією та спільне здійснення інвестицій призведе до зменшення ризиків інвестиційної діяльності (порівняно

Інформація о результатах деятельности поступает обратно товаропроизводителю, который ее обрабатывает и модернизирует в соответствии с новыми потребностями.

Такая система обеспечивает эффективное управление сельскохозяйственным производством и использованием земельных ресурсов, включенных в этот процесс.

#### *Эффективная система управления на уровне региона*

В рамках данного исследования предлагаем ввести в рассмотрение следующую схему системы управления использованием земельными ресурсами с обратной связью между хозяйствующими субъектами и органами государственного управления (рис.3.).

После сбора статистической информации о выпуске продукции сельскохозяйственными предприятиями проводится сводка и группировка данных по муниципальным районам в разрезе структуры использования земель, характера использования, вида выпускаемой продукции. Определяется система обобщающих показателей, включающая стоимость валовой продукции, урожайность продукции растениеводства и т.п.

После процедуры выявления применяется корреляционно-регрессионный анализ, показывающий степень влияния каждого из факторных признаков на результат хозяйственной деятельности предприятий. На следующем этапе строится математическая модель вида  $Y=f(x)$ , показывающая средние значения результативных показателей, в зависимости от условий хозяйствования. Далее осуществляется сравнение фактических и расчетных данных и делается вывод об эффективности деятельности конкретных с/х организаций. Выявляются причины, которые влекут за собой развитие (сокращение) объемов производства и вырабатываются рекомендации для оптимизации процесса землепользования.

Здесь  $XС_i$ ,  $XС_k$  – i-тый и k-тый хозяйствующие субъекты соответственно, общее количество субъектов определяется территориальной принадлежностью рассматриваемого региона. Схема

функционирования аналогична схеме, представленной на рисунке 2. Сумматор  $\sum_{i=1}^N$  показывает

объединение федеральных и региональных рекомендаций.

Органы государственного контроля, используя базу данных и знаний, содержащей соответствующую статистическую и нормативно-правовую информацию, выдают интегральные (общие по региону) и дифференциальные (для конкретного товаропроизводителя) рекомендации, направленные на повышение эффективности использования земельных ресурсов. На основании вышесказанного уполномоченное лицо осуществляет подготовку управленческих решений и передает их вышестоящему органу, который вырабатывает общие рекомендации по организации и обеспечению правового, экономического и информационного пространства хозяйствующих субъектов. Предполагая, что такие данные поступают изо всех муниципальных образований Тульской области, можно констатировать необходимость согласования мер государственного регулирования различных уровней.

Предложенная система позволяет повысить эффективность механизмов управления использованием земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения.

#### *Изменение кадастровой стоимости земельных участков с учетом их целевого использования*

Наиболее распространенным способом расчета кадастровой стоимости земель считается метод капитализации ренты, где под рентой понимается доход, получаемый с капитала, имущества или земли, не требующий от получателя предпринимательской деятельности.

Земельную ренту разделяют на абсолютную и дифференциальную. Абсолютная рента это вид земельной ренты, получаемой землевладельцами независимо от плодородия и местоположения земель исключительно как вознаграждение, реализующееся в присвоении прав собственности на землю. Источником абсолютной ренты является прибавочный труд наемных сельскохозяйственных работников. В случае если в участок земли был вложен капитал, то размер арендной платы увеличивается на величину ссудного процента. Вообще арендная плата может состоять из трех частей: первая – соответствует передаче права пользования неразрушимыми свойствами земли (земельная рента); вторая – доходу на капитал, уже вложенный в землю и неотделимый от нее (мелиорация, постройки и т.д.); третья – включает амортизацию имеющихся построек. Абсолютный рентный доход является единым для всей Российской Федерации и составляет один процент от стоимости валовой продукции растениеводства.

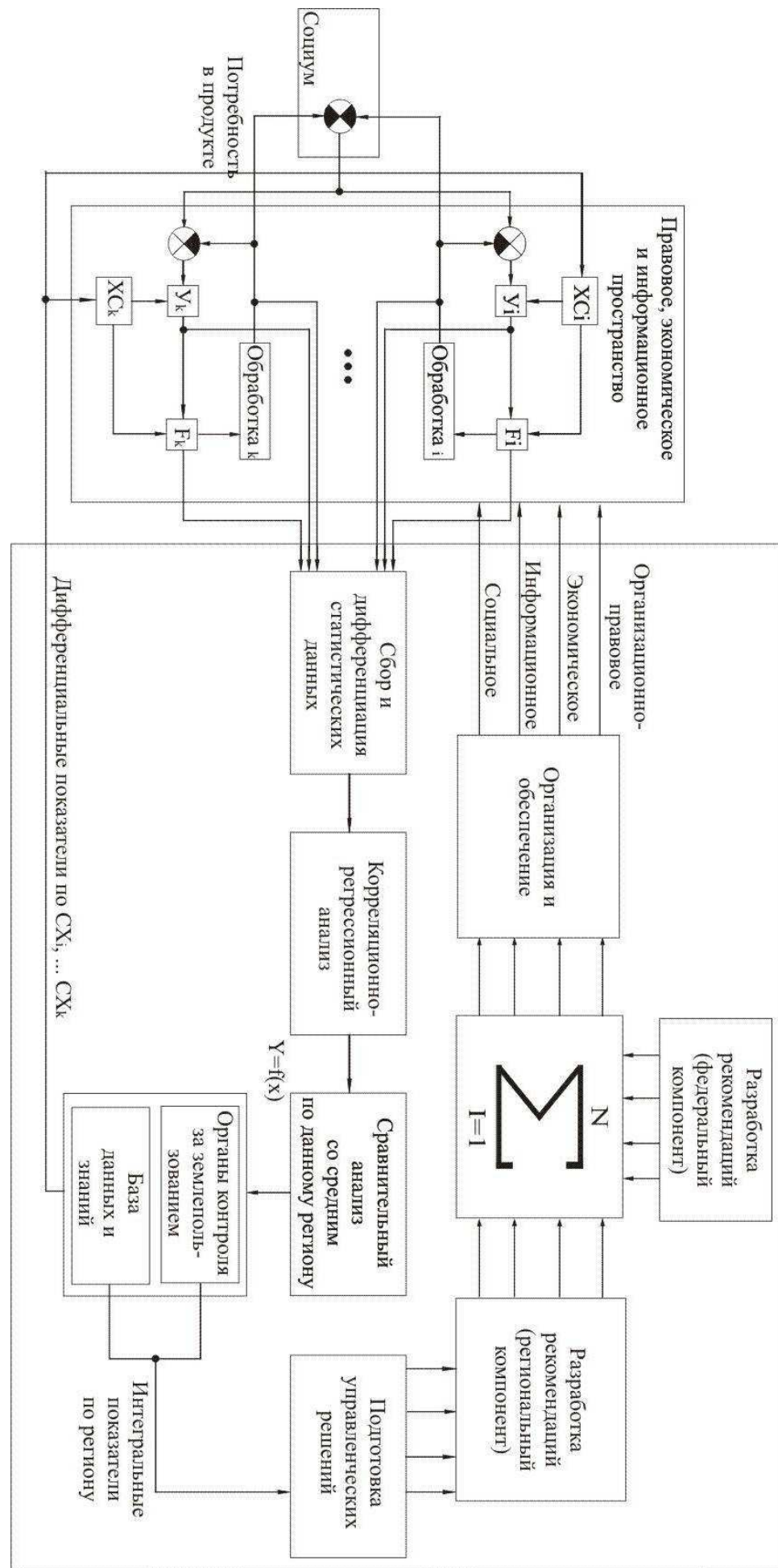


Рис. 3. Схема участия государства в управлении сельскохозяйственным производством.

створення кластерів. Це можна пояснити тим фактом, що в умовах українського сьогодення підприємства самотужки не здатні осилити програми з модернізації та заміни зношеного енергообладнання. Проте, шляхом об'єднання у кластер підприємства можуть отримати можливість реалізації спільної (комплексної) програми модернізації та переозброєння власних енергетичних господарств, що сприятиме поліпшенню використання енергетичних ресурсів та зниженню наявних енерговитрат (не тільки завдяки доступу до фінансових потоків кластера, але й завдяки можливостям залучення міжнародних фінансово-кредитних ресурсів в межах виконання цільових програм та проектів з енергозбереження).

**Перевантаженість об'єктами соціальної сфери.** Об'єднання підприємств у кластер представляє собою нову передову форму організації підприємницької діяльності. Аналіз досвіду функціонування розвинених закордонних кластерів дозволяє зробити висновок щодо майже відсутності в них об'єктів соціальної сфери. Цей факт може бути пояснено тим, що всі соціальні умови для своїх співробітників діючий кластер створює за рахунок належного рівня заробітної плати та інших грошових виплат, які здатні задовольняти соціальні потреби співробітників. Тому в кластері відсутня необхідність створення або утримання на балансі нерентабельних та високо витратних об'єктів соціальної сфери. Враховуючі цей факт можна стверджувати, що під час створення (або в міру розвитку) вітчизняних кластерів їх учасники також ліквідуватимуть витратні та зайві об'єкти соціальної сфери, замінюючи їх належним рівнем грошових виплат кадровому складу кластерних об'єднань.

**Низька конкурентоспроможність продукції.** В розвинених країнах кластерний підхід є потужним фактором підвищення рівня конкурентоспроможності та забезпечення значних темпів економічного розвитку підприємств та інституцій (членство в групі є важливим елементом індивідуальної конкурентоспроможності кожного з членів групи).

Це пояснюється тим, що кластери сприяють встановленню нових та поглибленню існуючих виробничо-технологічних зв'язків, взаємодопомозі, поширенню інновацій (інноваційні ідеї та їх втілення), більш раціональному використанню місцевих ресурсів. В свою чергу, це дає змогу підвищити технологічний рівень виробництва та конкурентоспроможність промислової продукції. Участь в кластері дозволяє підвищити якісні характеристики продукції шляхом розробки нових конструкцій і модернізації продукції, яка виготовляється, знизити рівень цін, а отже, залучати покупців, не тільки номенклатурою або ціновими характеристиками, але, насамперед, якістю продукції, її новизною та рівнем сервісного обслуговування.

Діяльність підприємств у межах кластерів дає змогу ефективно використовувати стратегічні моменти, передбачати нові ринкові потреби, поліпшувати зв'язки з постачальниками та покупцями, активізувати використання наявного досвіду та інформації, концентрувати ресурси на пріоритетних напрямках, гнучко реагувати на зовнішні зміни, постійно впроваджувати інновації та безперервно вдосконалюватись.

Кластерні об'єднання дають змогу реалізувати найбільш важливі взаємозв'язки в технологіях, маркетингу і споживацьких запитах, які притаманні цілому комплексу фірм і галузей. Ці взаємозв'язки справляють визначальний вплив на конкурентоспроможність кінцевої продукції. Відзначимо, що досягнута підприємством кластера конкурентоспроможність далі поширюється на оточуюче середовище підприємства – інші підприємства, постачальників, споживачів. Між ними відбувається обмін конкурентними перевагами завдяки безперервним контактам, таким чином, в межах кластера здійснюється позитивний вплив на подальше зростання конкурентоспроможності всіх його складових.

Кластери можуть здійснювати вплив на конкурентоспроможність в трьох основних напрямках [5]:

1. Створюють умови для підвищення продуктивності праці.
2. Створюють можливості для інноваційного та виробничого росту:
  - створюють канали для ефективного співробітництва потенційно нових ресурсів для інновацій;
  - раннє визначення та прогнозування технологічних тенденцій;
  - середовище, яке сприяє появі комбінацій раніше не існуючих кваліфікацій (здібностей);
  - сприятливі передумови для розподілу ризиків.
3. Стимулюють та полегшують формування нового бізнесу, який підтримує інновації та розширення кластера:
  - використання венчурного капіталу й розвиток компаній, які швидко ростуть;

до іншого. У членів кластера з'являються можливості підготовки та здійснення спільних довгострокових проектів в галузі маркетингу, здійснювати спільний маркетинг (дослідження ринку, виставки, ярмарки, торгові місії, створити спільний торговий знак, збільшити впізнаваність кластера та кожного з його членів, створити або посилити спільні точки опори на ринках) й розповсюдження товару, що в свою чергу сприяє зменшенню сукупних маркетингових витрат об'єднання. Участь в кластері дозволяє охоплювати нові ринки збуту продукції на основі активної маркетингової діяльності та політики інновацій, отримувати один від одного консультації в галузі маркетингової діяльності, підвищувати ефективність системи поставок.

**Недостатньо диверсифікований асортимент продукції.** Відзначимо, що багато проблем, з якими стикаються вітчизняні підприємства (насамперед малого та середнього бізнесу) пов'язані зі значною роздробленістю їх діяльності, а, отже, наявних в їхньому розпорядженні фінансових потоків. Це перешкоджає послідовній інвестиційній політиці та створенню необхідного рівня диверсифікованості продукції (услуг). При цьому досвід світових країн свідчить про те, що в багатьох випадках диверсифікація діяльності відбувається в межах діючих кластерів, завдяки більш ефективному використанню виробничого обладнання (потужностей) та розвиток між підприємницької кооперації.

Об'єднання в кластер дозволяє підприємствам використовувати наявні ресурси для прискорення росту, диверсифікації асортименту та посилення конкурентних позицій кластера та кожного з його учасників. Диверсифікація в кластері стає можливою за рахунок оновлення обладнання, впровадження сучасних технологій управління виробництвом, вкладенню значних грошових коштів (із можливістю залучення інвестицій) в розвиток виробництв. Кластер представляє собою систему, яка дозволяє концентрувати різноякісні ресурси – матеріальні, кадрові та фінансові ресурси, інформація, технології, знання – кожного з учасників (не тільки бізнесу, але й держави, наукового сектору, фінансових інститутів) для реалізації стратегічних цілей об'єднання. Тож учасники кластера можуть розраховувати на широку диверсифікацію продукції на основі інноваційного і технологічного розвитку об'єднання. Відбувається також диверсифікація діяльності в суміжні сектори промисловості як завдяки доступу до необхідного обладнання, так і в силу достатнього кадрового потенціалу, наявності якого є однією з важливих переваг кластерного об'єднання.

Відзначимо, що зазвичай кластери мають чітко виражену тенденцію до зростання, у процесі якої у діяльність залучаються нові підприємства та виробництва, нові технології, нові ресурси (у тому разі й людські), нові наукові інститути – взагалі різноманітні економічні ресурси, особливо з відсталих галузей, які не використовують їх ефективно. Тому диверсифікація виступає одним зі шляхів стратегічного розвитку кластерного об'єднання: тісний взаємозв'язок між учасниками кластера дає підприємствам змогу освоювати галузі, які не пов'язані з вихідною виробничою діяльністю, що може досягатися за рахунок схожих чи взаємодоповнюваних технологій, спільних ринків збуту або завдяки виникненню в межах кластера нових підприємств, виробництв або видів бізнесу, які розширюють межі кластера.

Отже можна стверджувати, що однією з особливостей кластера є виникнення в його межах синергізму диверсифікації, який досягається завдяки підвищенню попиту за рахунок збільшення асортименту, використання переваг масштабності для отримання великих замовлень, діяльності в різних ринкових сегментах та зниження ризику спільних витрат.

**Неефективний виробничий менеджмент.** Відзначимо, що вільний доступ кожного учасника кластера до інформації, включаючи обмін передовими досвідом та наявними знаннями створює можливості доступу та опанування учасниками кластера передових принципів й методів управління та організації виробництва. Таким чином, участь в кластері створює умови для підвищення рівня організації та управління виробництвом, планування виробництва, отримання кожним з членів кластера доступу до засобів прийняття рішень в галузі виробничого менеджменту на базі сучасних інформаційних технологій.

**Високі енерговитрати.** За інформацією Міністерства промислової політики України, знос матеріальної частини енергогосподарства підприємств України перевищує 50%. У зв'язку з цим у багатьох вітчизняних підприємств енергетичні витрати в собівартості продукції становлять до 35–40%. Отже, вітчизняні підприємства зацікавлені в якнайскорішому оновленні та заміні застарілого енергообладнання, але через недостатність (відсутність) фінансових ресурсів вони нездатні в повному обсязі здійснити необхідну технологічну перебудову. Відзначимо, що високий рівень енергоємності базових галузей, неефективне використання енергетичних ресурсів, знос основних фондів зумовлює кризовий розвиток не тільки окремих промислових підприємств, але й економіки в цілому. Зазначене вимагає пошуку шляхів вирішення наявних проблем, одним з яких може бути

Дифференціальна рента - рента, приносима лучшим по качеству или расположению земельным участком или лучшей по качеству единицей иного природного ресурса. В отличие от экономической ренты дифференциальная рента связана с качеством ресурса. Дифференциальная рента, это добавочная прибыль, возникающая в результате затрат труда на средних и лучших земельных участках или при повышающейся производительности добавочных вложений капитала. Ее источник - излишек прибавочной стоимости, создаваемой трудом наёмных рабочих над средней прибылью, возникающий вследствие более высокой производительности труда на относительно лучших земельных участках (более плодородных или ближе расположенных к месту сбыта, либо таких, в которые вложен дополнительный капитал). Различают дифференциальную ренту I и дифференциальную ренту II.

Дифференціальна рента I зв'язана з различиями в плодородии и местоположении земельных участков. Себестоимость единицы продукции земледелия с лучших участков оказывается более низкой, поскольку, при прочих равных условиях, требует меньших трудовых затрат на единицу площади. При этом удобное расположение земельного участка, в отличие от более удаленных, снижает расходы на транспортировку товаров. Продукция реализуется по общественной цене производства, которая в сельском хозяйстве выражает общественную стоимость этих товаров и определяется условиями производства на худших земельных участках. Это обуславливается тем, что количество земли ограничено, а продукции сельского хозяйства, производимых только на относительно лучших участках, недостаточно для покрытия общественного спроса на них, рынок предъявляет спрос также на продукты, производимые на средних и худших участках.

Дифференціальна рента II, растёт с развитием экстенсивного земледелия, а также по мере развития сети путей сообщения и промышленных центров. Дифференціальна рента II представляет собой добавочную прибыль, возникающую в результате последовательных вложений капитала в землю. Она неразрывно связана с интенсификацией сельского хозяйства, является её важнейшим экономическим результатом. Дифференціальна рента II выражает рост производительности добавочных вложений капитала, и эта тенденция в условиях научно-технического прогресса становится главной и определяющей. Материальную основу дифференциальной ренты составляет дополнительный чистый доход, образующийся на относительно лучших и удобно расположенных землях или при повышающейся производительности добавочных вложений.

Источником дифференциальной ренты I является дополнительный чистый доход, получаемый в результате более высокой производительности труда на лучших по плодородию и местоположению земельных участках. Поскольку для удовлетворения общественного спроса приходится вовлекать в сельскохозяйственный оборот и земли худшего качества, ценообразование необходимо осуществлять с учётом возмещения затрат и получения необходимой прибыли хозяйствами, располагающими такими землями.

Несомненным преимуществом дифференциальной ренты является учет качества почв и хозяйственной ценности земли, что сказывается на кадастровой стоимости земельного участка. Например, рассматривая Алексинский и Арсеньевский районы, оказывается, что при одинаковом среднем балле бонитета (67) рентный доход с 1 га сельскохозяйственных угодий оказывается равным 229 и 250 руб. соответственно, что объясняется различиями в технологических свойствах и местоположении земельных ресурсов. Однако, по стоимости валовой продукции на 100 га условной пашни результаты отличаются в 1,35 раза (в первом районе стоимость выше), а это уже говорит как о неэффективном использовании земельных ресурсов, а также о возможном неправильном расчете земельной ренты.

Обоснованное исчисление земельной ренты есть залог успешного использования рентных отношений для управления АПК в условиях рынка.

Удельный показатель кадастровой стоимости сельскохозяйственных угодий в границах административных районов, землевладений (землепользований) определяется произведением расчетного рентного дохода с 1 га сельскохозяйственных угодий на срок капитализации, равный 33 годам.

В качестве примера рассмотрим расчет кадастровой стоимости земельного участка, на котором расположен КФХ "Малышево" (Алексинский район Тульской области). Результаты расчета

представлены в таблице 1.

В приложении 1 представлены расчеты кадастровой стоимости земли по территории Алексинского района. Помимо представленного метода расчета стоимости земельных участков, обычно используют еще две модели: определение кадастровой стоимости земельных участков, основанное на рассмотрении земли как объекта недвижимости и как основного средства производства.

Таблица 1.

Расчет кадастровой стоимости земельного участка КФХ "Малышево"

Показатель	Значение
Балл бонитета почв по хозяйству	80
Балл бонитета почв по району	67
Кадастровая стоимость валовой продукции по плодородию, руб./га	1200
Затраты на использование i-тых сельскохозяйственных угодий, руб./га	574
Рентный доход по плодородию, руб./га	586
Индекс технологических свойств	1,16
Рентный доход по технологическим свойствам почв, руб./га	-2
Удаленность земель – средневзвешенное эквивалентное расстояние, км	49
Рентный доход, обусловленный местоположением объекта, руб./га	-22
Дифференциальный рентный доход, руб./га	382
Расчетный рентный доход, руб./га	394
Кадастровая стоимость, руб./га	13002

Отличие от предыдущего метода заключается в расчете дифференциальной ренты в первом случае и замены ее на дифференциальный доход во втором.

При операциях по купле-продаже земельных участков продавец может назначить любую цену, однако при назначении такой цены он должен руководствоваться нижней границей стоимости земли, а именно, ее кадастровой стоимостью.

Для определения стоимости земли, оценщик должен использовать почвенную карту, шкалы бонитировки и энергоемкости, знать особенности технологических свойств и местоположения земельного участка, а также систему нормативов, которая имеется в земельно-кадастровых службах.

По нашему мнению, при расчете реальной стоимости участка ( $C_0$ ) необходимо учитывать все три подхода к оценке земельных ресурсов, а именно: кадастровой стоимости земли ( $C_k$ ), расчетной цены на основе дифференциальной ренты ( $C_p$ ) и дифференциального дохода ( $C_d$ ). Цены  $C_p$  и  $C_d$  определяются как произведение соответствующего показателя на расчетный срок капитализации (лет).

$$C_0 = \frac{C_k + C_p + C_d}{3} \quad (2)$$

При таких оценках, к сожалению, не рассматривается приоритет выращивания определенных видов культур, которые могли бы обеспечить потребности населения в конкретном районе, зоне или области. Это бы снизило затраты на закупку и транспортировку продуктов питания, которые можно производит на географически близкой к месту реализации территории. Для стимулирования производителей с целью выращивания именно той культуры, которая в настоящий момент требуется, необходимо рассчитывать стоимость земельного участка с учетом его целевого назначения. В качестве такого критерия можно использовать показатели обеспеченности населения тем или иным видом сельскохозяйственной продукции, выпускаемой в рассматриваемой области.

Тогда имеем:

$$C_0^* = C_0 \cdot \left(1 + \frac{K}{100}\right) \quad (3)$$

(физичний знос більше 50%) та відсутність коштів для проведення комплексної реконструкції, розширення й технічного переоснащення діючих промислових підприємств недостатньо, отже, необхідно шукати нові шляхи вирішення зазначених проблем. Так, об'єднання підприємств у кластер створює можливості знайти необхідні кошти на сучасні основні засоби та розширює можливість залучення інвестицій в модернізацію діючого обладнання з перспективою проведення комплексної заміни застарілого обладнання.

Підкреслимо, що важливою перевагою кластерного підходу над іншими прикладами інтеграції можна вважати ефективне поєднання в межах кластера співробітництва й конкуренції. Як відзначає Горетов И.Н. [5], саме конкуренція на макrorівні є основним стимулом збільшення ефективності та активізації процесів модернізації виробництва, тим самим сприяючи підвищенню конкурентоспроможності, як окремого учасника кластера, так і в цілому економіки країни.

Низький рівень використання основних фондів, тобто недостатня завантаженість виробничих площ та обладнання підприємств. Відзначимо, що низькі обсяги виробництва та незначна завантаженість виробничих потужностей вітчизняних підприємств пояснюються відсутністю замовлень на їх основну продукцію в умовах кризи. Тож можна стверджувати, що без взаємної кооперації вітчизняним підприємствам все складніше буде утриматися «на плаву». У кластерного об'єднання значно більше шансів отримати перемогу в конкурсах, ніж у підприємства, яке буди діяти самостійно. До того ж, кластери можуть створюватися для виконання цільових проектів та програм (регіонального або загальнонаціонального значення), отже завдяки наявності довгострокових замовлень будуть створені можливості повного завантаження потужностей учасників таких кластерів. Таким чином, об'єднання зусиль дасть підприємствам змогу покращити показники бізнесу і вийти на нові рубежі.

Завдяки вільному обміну інформацією можливо створення в кластері єдиної інформаційної бази промислового обладнання, за допомогою якої підприємства – учасники зможуть обмінюватися інформацією щодо наявності певних потужностей, їх завантаженні, спеціалізації. Така кооперація дозволяє власникам обладнання використовувати його більш ефективно й, відповідно, швидше окупати витрати на його покупку.

Крім того, слід враховувати, що підприємства можуть увійти до складу кластера завдяки майновому внеску, наприклад, шляхом надання кластеру основних фондів, які не використовуються в поточній діяльності (в разі часткової участі підприємства в кластері). Учасник також може здавати невикористовуванні основні фонди в оренду іншим учасникам (або продати їх кластеру), адже, стабільність функціонування об'єднання створює стійку потребу в основних фондах для виконання визначених завдань.

Високий рівень сезонних та страхових запасів. Відзначимо, що участь в кластерах дозволяє підприємствам знижувати рівень запасів за рахунок постійної участі в об'єднанні як виробничих підприємств, так і постачальників, що зменшує ризик недоотримання виробниками необхідного обсягу матеріалів. До того ж стійкість (ефективність) співпраці з постачальниками посилюється завдяки довірі і соціальним зв'язкам, які є неодмінною складовою кластера.

Низька продуктивність праці. Відзначимо, що кластери підвищують продуктивність підприємств та галузей за рахунок [5]:

- ефективної спеціалізації / розподілу праці;
- появи більш вимогливих споживачів;
- економії масштабу, наприклад, при купівлі сировини або проведенні спільних маркетингових досліджень;
- доступу до технологій, постачальників, кваліфікованої робочої сили, інформації, бізнес-послугам тощо;
- удосконалення логістичних ланцюжків, а також співробітництва та освіти (удосконалення) кластера;
- удосконалення інфраструктури професійних, фінансових та інших послуг.

Таким чином, можна стверджувати щодо виникнення в кластері синергізму за рахунок збільшення трудового потенціалу, завдяки чому в кластерному об'єднанні продуктивність завжди є вищою порівняно з рівнем продуктивності підприємств, які діють самотужки.

Неефективний маркетинг. Відзначимо, що кластери завдяки об'єднанню зусиль всіх учасників, встановленню та укріпленню важливих зв'язків, тісній взаємодії та взаємодоповнюваності між учасниками створюють значні можливості для удосконалення в різноманітних сферах, включаючи маркетинг. Так, відбувається вільне розповсюдження навичок, знань, інформації в галузі маркетингу, взаємодія всередині кластера сприяє перетіканню маркетингових переваг від одного учасника



комбінування наявних факторів конкурентних переваг, що стає важливою передумовою для виникнення інновацій – продуктових, організаційних, технологічних тощо. Так, Л. Ганущак [4, с. 135] відзначає, що кластер володіє безсумнівними перевагами, особливо в галузях, пов'язаних із формуванням нових знань, НДДКР та ноу-хау. Об'єднання ресурсів та інноваційних потенціалів, довгострокова взаємодія і співробітництво фірм, розвиток їх взаємної довіри набагато швидше призводять до спільної генерації нововведень, причому вартість останніх є меншою, а швидкість їх генерації підвищується. До того ж, підвищення гнучкості та інноваційного потенціалу всіх учасників кластера, переваги в доступі до нових технологій, нових компонентів та обладнання, дають змогу виробляти продукцію за світовими стандартами, що значно знижує вірогідність виникнення комерційного ризику.

Погане управління витратами виробництва. Відзначимо, що об'єднання підприємств в межах кластера сприяє мобілізації їх виробничого потенціалу. Таким чином, в кластері виникає синергізм масштабів завдяки збільшенню обсягів виробництва, що призводить до зменшення величини постійних витрат на одиницю продукції. Використання передових технологій також сприяє лідерству в галузі мінімізації питомих витрат, що дає можливість за рахунок зниження ціни вигідніти конкурентів і збільшити частку на ринку. Відзначимо, що кластерна структура характеризується також можливістю досягнення синергетичного ефекту за рахунок спільної організації виробництва, управління, постачання, збуту, що знижує витрати на виробництво товарів. Зниження витрат виробництва відбувається також завдяки досягненню високої спеціалізації кожного з учасників, через відсутність посередницьких організацій між учасниками кластерного об'єднання, а також завдяки тому, що фірми кластера і постачальники функціонують поряд.

Відсутність гнучкості в управлінні. Зазвичай втрата гнучкості виникає в міру росту масштабів бізнесу. Так, об'єднання типу холдингів, концернів, трестів зазвичай мають громіздку управлінську структуру, що не дає змоги гнучко реагувати на постійні зміни ринкового середовища. Відбувається нагромадження ієрархічних рівнів в структурі управління, що уповільнює темпи прийняття рішень, швидкість їх доходження до виконавців, швидкість проходження інформації тощо. Кластерна форма організації бізнесу позбавлена зазначених недоліків, тому має більше шансів на тривале існування. Так, в кластері як добровільному об'єднанні учасників можлива організація перехресного та дієвого контролю за всіма напрямками його діяльності (завдяки участі в Раді кластера учасників, а також представників влади та громадськості). Тож в кластері зберігається гнучкість управління та можливості використання «погляду зі сторони». До того ж, учасники кластера залишаються незалежними: відсутні зв'язки, які засновані на перехресній участі підприємств у капіталі один одного та майнові зв'язки, відсутній також контроль з боку головних компаній за діяльністю інших учасників. Відтак відсутня загроза перетворення кластера в структуру типу холдингу або корпорації з роздутим апаратом й негнучкою системою управління.

Крім того, в кластері динамічно розвивається між фірмове співробітництво, сильні неформальні особистісні комунікації між учасниками. Тому розповсюдження найбільш успішного досвіду застосування нових технологій та методів управління в кластері відбувається дуже швидко.

Інерційний розвиток. Бізнес вимагає постійного руху та розвитку, біг на місці практично завжди призводить до кризи на підприємстві. Багато підприємств щезли з ринку через те, що зупинились в своєму розвитку, міркуючи, що все і так гарно, тож навіть щось змінювати. Відзначимо, що кластерні об'єднання можна вважати однією з найбільш ефективних інтегрованих інноваційних структур, адже збільшення випуску продукції в межах кластера компенсує витрати на інноваційну діяльність, що дає змогу стабільно здійснювати її впродовж тривалого періоду. До того ж, у кластерному об'єднанні інновації – продукт діяльності декількох фірм або дослідних інститутів – поширюються по мережі взаємозв'язків у спільному економічному просторі. Також слід підкреслити, що навіть якщо спочатку підприємства кластера мають тільки виробничу орієнтованість, у майбутньому обов'язково виникає необхідність упровадження нововведень (створення нової продукції, поліпшення якості, технології виробництва, техніки). Учасниками кластера є як підприємства, які мають власні науково-дослідні та конструкторські підрозділи, так і окремі науково-дослідні установи. Отже можна стверджувати, що об'єднання розпочне власними зусиллями продукувати інновації для задоволення потреб, що виникають. Таким чином, інноваційність, яка перешкоджає інерційності розвитку, є неодмінною складовою діяльності підприємств та інституцій кластера.

Застрілі та зношені основні фонди. На сьогодні важливою проблемою більшості вітчизняних підприємств є зношеність основних фондів, технічний стан яких не відповідає сучасним вимогам

где  $C_0^*$  - скорректированная стоимость земли,  $C_0$  - стоимость земли, рассчитанная одним из известных способов или по формуле 2,  $K$  – поправочный коэффициент, зависящий от величины отклонения фактического показателя от нормы, но не превышающий 5%. Значение коэффициента  $K$  можно определить по формуле:

$$K=0,05 \cdot \Delta, \quad (4)$$

где

$$\Delta = \left( \frac{y_i}{y_{ин}} - 1 \right) \cdot 100\% . \quad (5)$$

Здесь  $y_i$  - фактическое значение обеспеченности,  $y_{ин}$  - нормативное значение.

Так, в Тульской области валовой сбор зерна на муку в 2008 году составил 7427 тыс. центнеров, картофеля – 7398 тыс. центнеров, овощей и бахчевых культур – 2163 тыс. центнеров, фруктов и ягод – 783,1 тыс. центнеров. Численность населения составила 1580,5 тыс. человек. Соответствующие нормы потребления для населения (кг/год на одного человека), рассчитанные ИПАМН до 2010 года, составляют: хлеба и хлебобудовочных (в пересчете на муку) – 107 кг, картофеля – 111 кг, овощей и бахчевых культур – 145 кг, фруктов и ягод – 71 кг. Тогда используя формулу 5 соответственно имеем  $\Delta_1=225\%$ ,  $\Delta_2=322\%$ ,  $\Delta_3=-6\%$ ,  $\Delta_4=-30\%$ . Следовательно для земли, на которой выращивают зерновые на муку поправочный коэффициент составит  $K_1=11,25\%$ , для картофеля -  $K_2=16,1\%$ , для овощей и бахчевых культур –

$K_3=-0,3\%$ , для фруктов и ягод  $K_4=-1,5\%$ . Если расчетная стоимость  $C_0=13002$  руб. (кадастровая стоимость земельного участка КФХ “Малышево”(Александров В.А.)), то в зависимости от типа сельскохозяйственной культуры, которую предполагается производить на данной территории, скорректированную стоимость можно представить в виде вектора  $C_0^*=\{14465, 15095, 12963, 12807\}$  руб. Каждый компонент вектора соответствует типу выращиваемой культуры.

В случае пользования сельскохозяйственными угодьями на правах аренды, плата за землю должна быть скорректирована аналогичным образом.

При этом возникает необходимость закрепления такого расчета в нормативно-правовых актах.

#### **Совершенствование системы управления за счет использования информационных технологий**

Для оптимизации процесса управления необходимо создать единую сеть органов государственного управления, которая должна содержать: нормативно-правовую базу по земельным отношениям; базу по кадастровому учету земельных участков, с перечнем разрешенных видов использования, а также с указанием кадастровой стоимости, прав владения ими и описания настоящих собственников и землепользователей; базу по сельскохозяйственным предприятиям, которая содержит информацию об организационно-правовой форме, виде хозяйственной деятельности, имеющейся земельной собственности или земельных участков сданных или приобретенных в аренду, а также «финансово-кредитную» историю, аналогом которой может являться банковская кредитная история (Рис. 12). Каждая из баз находится в ведомстве соответствующих структур, которые должны обеспечивать систематическое обновление данных, хранение и защиту информации от несанкционированного доступа. При поступлении заявки на проведение операции, связанной с землей, уполномоченное лицо, имеющее право доступа к сети, формирует запрос на авторизацию транзакта. В случае получения положительного решения, встроенная компьютерная система автоматически подготавливает необходимые документы, а уполномоченное лицо их подписывает и заверяет. Таким образом, процесс оборота земель существенно ускоряется. Данное предложение требует больших финансовых вложений, и поэтому, должно быть одобрено как на уровне местных органов управления, так и на уровне государства.



Рис. 4. Единая сеть органов государственного управления

В единой сети можно разрешить доступ к неконфиденциальным данным, что обеспечит прозрачность оборота земель сельскохозяйственного назначения.

#### **Контроль использования земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения в регионе**

Организация производственного земельного контроля должна быть прописана в учредительных документах юридических лиц (уставе, положении), в соответствии с которыми определяется компенсация его руководителя, а также главных специалистов, на которых возлагается должностная обязанность по осуществлению производственного контроля. Кроме того, в обязательном порядке должен осуществляться контроль за проведением землеустройства и осуществлением землеустроительных мероприятий. Проведение такого контроля очень важно в условиях рыночной экономики, когда государство предоставило собственникам, землевладельцам и арендаторам широкие права по самостоятельному хозяйствованию на земле. Однако их деятельность не должна наносить ущерба земельным ресурсам и нарушать права и законные интересы иных лиц, в том числе государственные интересы. Мероприятия должны быть обязательными для исполнения собственниками, арендаторами и владельцами земельных участков, а также органами государственной власти и органами местного самоуправления. Соблюдение этих правил землепользования позволит сохранить земельный ресурс, а также стабилизировать производство сельскохозяйственной продукции, сохранить цену на продукцию, поднять уровень рентабельности производства. Мощным фактором управления земельными ресурсами должна стать государственная экспертиза землеустроительной документации, которую следует осуществлять с целью обеспечения соответствия этой документации исходным данным, техническим условиям и требованиям проведения землеустройства.

В результате проведенного исследования была показана динамика развития системы управления использованием земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения, которая неразрывно связана с институциональными преобразованиями, происходившими на территории современной Российской Федерации. При этом наблюдаемое нерациональное использование земельных ресурсов есть следствие несовершенства системы управления, что четко прослеживается на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Доказано, что эффективное управление землями сельскохозяйственного назначения может быть оценено посредством обобщающих показателей, характеризующих сельскохозяйственное производство. В этом аспекте необходимо использовать экономико-математические методы, обеспечивающие объективное и обоснованное суждение о деятельности хозяйствующих субъектов, а также позволяющие принять рациональные управленческие решения. В данной работе представлена модель, построенная с помощью корреляционно-регрессионного анализа, которая показывает требуемый уровень показателей эффективности при различных условиях хозяйствования. В проведенном исследовании проанализированы результаты использования земельных ресурсов в Тульской области, которые свидетельствуют о нераци-

мережу коммерциальных дорог для здійснення приватних транзитних перевезень (як це практикується в усьому світі), що дозволить отримувати додаткові доходи підприємствам - учасникам проекту та дозволить створити відповідний ринок затребуваних та високооплачуваних послуг в межах України.

6. **Кластери легкої промисловості.** Є актуальними з погляду існуючих потреб у якісному одязі та взутті. На сьогодні підприємства легкої промисловості, які діють поодиночки, не витримують тиску з боку іноземних конкурентів та поступово занепадають. При цьому об'єднання в кластери (як це відбулося на Хмельниччині) дозволило б організувати виробництво якісної і недорогої продукції та задовольнити потреби українського населення, які зараз здебільшого задовольняються шляхом завезення закордонної продукції, що вже була у споживанні.

7. **Машинобудівний кластер** є актуальним з погляду необхідності забезпечення потреб учасників інших кластерів. Вважаємо, що створення машинобудівних кластерів може виявитися ефективним засобом виведення з кризи підприємств вітчизняної машинобудівної галузі, яку можна вважати основою економіки.

8. **Металургійний кластер.** Є актуальним з погляду вирішення екологічних проблем (адже об'єднання наукового й виробничого потенціалу в цій галузі дасть змогу розпочати розробку та впровадження нових засобів очищення виробництв та природоохоронних засобів) та задоволення попиту учасників інших кластерів. Металургійні кластери сприятимуть переорієнтації металургійних підприємств на внутрішній ринок, що можна вважати необхідною умовою успішного розвитку цієї галузі.

Відзначимо, що одночасне створення зазначених кластерів сприятиме досягненню стійкої ємності внутрішнього ринку (а отже, зменшенню або ліквідації дії такого фактору кризового розвитку, як **зниження ємності внутрішнього ринку**), переорієнтації вітчизняних підприємств на задоволення, насамперед, внутрішніх потреб (внутрішнього попиту) та зменшенню залежності України від коливань світового ринку.

#### **3. Вплив кластерної форми організації бізнесу на внутрішні фактори кризового розвитку**

Проаналізуємо можливість впливу на внутрішні фактори кризового розвитку, які з'являються від об'єднання підприємств у кластери.

**Недостатні знання кон'юнктури ринку.** Відзначимо, що кожне підприємство поодиночки має певні знання щодо власного сегменту ринку. Відтак об'єднання в кластер завдяки взаємобміну та вільному доступу до інформації дозволяє об'єднати та розповсюдити між всіма учасниками наявні знання, заповнити існуючі пробіли, виявити приховані закономірності. Отже сумарне знання кластера (а отже й кожного його учасника) на відміну від знання окремого підприємства завжди є відображенням більш повної та цілісної картини ринку.

**Неефективний фінансовий менеджмент.** Відзначимо, що управління кластером зазвичай здійснює орган, до складу якого входять представники підприємств, урядових, громадських, наукових та інших структур – Рада кластера. Тобто для кластера є характерною наявність громадської структури управління та координації стратегічного розвитку об'єднання за участю представників усіх елементів (секторів), які беруть участь у діяльності кластера. Кластер є структурою з рівним розподілом контролю, що дозволяє ефективно слідкувати за напрямками витрачання об'єднанням фінансових коштів. Крім того, кластер за рахунок об'єднання фінансових можливостей учасників дозволяє реалізовувати масштабні та високоприбуткові інвестиційні проекти (на реалізацію яких учасники поодиночки не здатні), а також знижувати ризик фінансових вкладень за рахунок розподілу ризику на всіх учасників об'єднання.

**Високий рівень комерційного ризику.** Насамперед цей вид ризиків виникає в процесі реалізації товарів та послуг, особливо якщо це пов'язано з новими продуктами та проектами. Відзначимо, що навіть досвід вітчизняних кластерів (насамперед, в Хмельницькому регіоні) доводить, що спільна реалізація бізнес-проектів в кластері є значно більш ефективною порівняно з діяльністю поодиночки, адже кожний учасник кластера зосереджується на реалізації певних функцій (які він може виконувати якнайкраще). При цьому зусилля кожного спрямовані на досягнення спільної мети, відтак кластерний підхід дозволяє реалізовувати навіть найбільш ризикові проекти на високому рівні, знижуючи вірогідність провалу.

Інновації у кластері можуть безпосередньо виникати завдяки більш досконалії організації діяльності підприємств і процесу виробництва, формуванню стійких зв'язків між усіма учасниками, отриманню й поширенню необхідних знань і технологій, тісній взаємодії та кооперації при одночасному збереженні конкуренції, яка є рушієм інновацій, у межах кластерного об'єднання. Різноманітні джерела генерування знань і численні сталі зв'язки учасників кластера полегшують

втрачають існуючі можливості доступу до фінансових ресурсів. Вирішенням зазначеної проблеми могла б стати організація кластерів для вирішення конкретних завдань із залученнями для цього зовнішніх запозичень (наприклад, створення кластера енергетичного машинобудування для проведення реконструкції вітчизняної енергетичної системи або металургійно-машинобудівного кластера для модернізації газотранспортної системи України). В свою чергу це забезпечило б вітчизняні підприємства стабільною роботою (за рахунок отримання довготривалих замовлень), а отже, сприяло би їх виходу з кризової ситуації та довгоочікуваному підйому. Отже, можна зробити висновок, що кластер має значний рівень стійкості щодо нестачі грошових коштів в умовах нестабільності фінансового ринку.

Відзначимо, що до зовнішніх факторів кризового розвитку також слід віднести *зовнішньоекономічний фактор*, тобто значну залежність вітчизняних підприємств (як промислових, так і сільськогосподарських) від зовнішнього ринку. При цьому в умовах глобальної економічної кризи скорочення зовнішнього ринку призводить до скорочення обсягів виробництва, а відповідно, і до скорочення рівню доходів та погіршення фінансової стабільності вітчизняних підприємств.

Вважаємо, що єдиним шляхом вирішення даної проблеми може бути тільки розвиток внутрішнього ринку. Досвід світових країн свідчить, що окреслена проблема знаходить успішне вирішення за допомогою створення системи діючих кластерів, учасники яких виступають споживачами продукції один одного, що зумовлює орієнтацію виробників на потреби внутрішнього ринку. Отже для України також є цілком доцільним створення одночасно декількох кластерів, що призведе до створення стабільного внутрішнього попиту на ринку (завдяки споживанню одними кластерами продукції інших кластерів). Так, пропонується організація наступних кластерів об'єднань:

1. Суднобудівельний кластер, оснований на базі підприємств Херсону, Одеси, Миколаєву. Доцільність створення зумовлена практичною відсутністю в Україні морського флоту як торгового, так і риболовецького. Як наслідок, Україна змушена була залишити ринки морських перевезень, морської риболовлі й торгівлі та сплачувати зовнішнім контрагентам за отримання таких послуг (тоді як за існування СРСР за надання таких послуг іноземним замовникам Україна отримувала значний дохід). Даний кластер виступатиме споживачем продукції вітчизняних машинобудівних та металургійних заводів та послуг наукового сектору.

2. Інформаційно-інноваційний кластер на базі таких підприємств, як «Хартрон» (запорізький та харківський), НВК «Іскра», ДП «Радіоприлад». Спеціалізація кластера: зв'язок, телекомунікації, радіолокація. Завдяки такому кластеру можуть з'явитися можливості створення та запуску вітчизняних супутників зв'язку й телекомунікацій, які зможуть надавати послуги вітчизняному військовому й торговому флоту, військовій та гражданській авіації, геології та геологорозвідці, а також іноземним замовникам (враховуючі наявність у всьому світі значного попиту на космічні послуги). Цей кластер потребуватиме продукції вітчизняних металургійних та машинобудівних підприємств, наукових інститутів.

3. Будівельний кластер. Є актуальним з погляду кризи житлового будівництва та наявності гострої необхідності у недорогому та економічному житлі (особливо враховуючі погіршення платоспроможності українського населення). Він споживатиме продукцію вітчизняних металургійних і машинобудівних підприємств та виробників будівельних матеріалів. Відзначимо, що окремо від кластерів побутового будівництва в Україні також є доцільним створення кластерів промислового будівництва. Вважаємо, що актуальною є орієнтація останніх на будівництво доріг, які знаходяться у поганому стані. Ця діяльність є особливо необхідною з погляду проведення в Україні Євро 2012, що вимагає від нас обов'язкового будівництва доріг комерційного типу.

4. Енергомашинобудівний кластер. Базою для створення можуть виступити такі запорізькі підприємства, як ВАТ «ЗТР», ВАТ «Перетворювач», ВАТ «ЗМТ», ВАТ «ЗЗВА», ВАТ «Супер». Основна мета об'єднання полягатиме у проведенні комплексної заміни застарілого обладнання в секторі виробництва й передачі електроенергії для вирішення проблем енергозбереження. Цей кластер потребуватиме продукції вітчизняних металургійних, машинобудівних (приладобудівних, кабельних, інструментальних) та наукових підприємств.

5. Транспортні кластери. Україна знаходиться в центрі Європи, а отже має значний потенціал транзитних перевезень всіма видами транспорту (як вантажних, так і пасажирських). Транспортні кластери дозволять на високому рівні задовольнити існуючий попит на перевезення територією України та сприятимуть виведенню з глибокої кризи вітчизняний транспортний сектор. Споживатимуть продукцію металургійних, машинобудівних, нафтохімічних підприємств. Відзначимо, що за умови кооперації транспортних кластерів з кластерами промислового будівництва із залученням необхідного обсягу іноземних інвестицій можна реалізувати проект будівництва в Україні

ональної реалізації системи управління як на рівні регіона, так і окремих господарюючих суб'єктів. В качестве мер, направленных на улучшение сложившейся ситуации, предложена модернизированная двухуровневая схема управления использованием земельных ресурсов, содержащая в себе блок анализа результатов хозяйственной деятельности субъектов производственного процесса посредством рассмотрения построенной экономико-математической модели. Также констатируется необходимость изменения стоимости земельных участков в зависимости от их использования с учетом потребностей местного населения продуктах питания. Это обеспечит заинтересованность производителей в выпуске требуемой продукции. В данной работе предлагается внедрение информационных технологий с целью оптимизации деятельности органов управления в процессе регулирования земельных отношений, а также обеспечения должного контроля использования земельных ресурсов. Помимо этого, такая система приведет к возможности наблюдения за действиями органов власти и улучшит доверие товаропроизводителей к ним. Контроль же должен осуществляться на всех стадиях использования земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения.

*Ареф'єва О.В., д.е.н., професор,  
Васьковська Я.В.  
Європейський університет  
Україна*

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ ТЕНДЕНЦІЇ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ УКРАИНЫ**

Машинобудівний комплекс займає одне з провідних місць в промисловості України, оскільки, по-перше, він суттєво впливає на розвиток усіх галузей народного господарства, на динаміку показників, що визначають ефективність розвитку суспільного виробництва, забезпечує високий відсоток зайнятості працездатного населення, сприяє постійному вдосконаленню кадрового потенціалу, по-друге, йому належить визначна роль в прискоренні науково-технічного прогресу, у високотехнічному оновленні інших галузей виробництва, створенні матеріально-технічної бази національної економіки. Саме тому, особливо актуальними в сучасних умовах є дослідження тенденцій розвитку галузі для вирішення питань, пов'язаних з підвищенням ефективності діяльності вітчизняних підприємств машинобудування та стимулювання їхніх внутрішніх перетворень для забезпечення економічного зростання країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діяльність машинобудівного комплексу України оцінювали у своїх працях такі вітчизняні науковці, як: О.Ареф'єва, О.Дальніченко, О.Дмитрашко, В.Довбня, Л.Довгань, І.Калініченко, В.Кім, М.Колісник, М.Макаренко, Д.Малашук, В.Ольшевський, О.Романко, Н.Тарасова, В.Романенко, Н.Сімченко, К.Сміх., В.Третяков, Н.Шандрова, О.Шапуров, В.Яковенко та ін. Проте, недостатньо розкрито тенденції та перспективи розвитку машинобудування в аспекті їхньої реструктуризації.

Мета дослідження полягає у виявленні позитивних тенденцій та проблем розвитку машинобудівних підприємств України в сучасних умовах господарювання шляхом проведення аналізу ринку машинобудування з урахуванням факторів впливу на розвиток підприємств галузі та визначення наявних передумов їхньої реструктуризації.

Виклад основного матеріалу. Передумовою визначення тенденцій розвитку машинобудування в Україні, в умовах невизначеності і нестабільності середовища діяльності, є проведення аналізу ринку, який проводився на основі даних Інформаційно-аналітичної агенції «Статінформконсалтинг» щодо діяльності підприємств галузі за 2004-2008 роки.

На сучасному етапі розвитку економіки України більшість машинобудівних підприємств характеризується слабкими позиціями на ринку, значним моральним та фізичним зносом основних виробничих фондів, використанням ресурсомістких технологій, нестійким фінансовим станом, що зумовлює необхідність, при проведенні досліджень тенденцій розвитку галузі, врахування взаємодії та взаємовпливу економічних, ринкових, науково-технологічних, виробничих, соціальних та інших факторів на соціально-економічні показники діяльності підприємств.

Досліджуючи характер впливу економічних факторів на розвиток галузі, слід зазначити, що протягом останніх років на ринку машинобудування України спостерігається тенденція до зниження конкуренції за рахунок щорічного зменшення кількості підприємств галузі (табл. 1).



Таблиця 1.

Кількість підприємств машинобудування, шт.

Вид діяльності	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік
Машинобудування	11 077	11 105	10 884	10 891	10 476
Виробництво машин та устаткування	5 157	5 088	5 046	4 985	4 794
Виробництво електричного та електронного устаткування	4 714	4 777	4 733	4 774	4 593
Виробництво транспортного устаткування	1 206	1 240	1 105	1 132	1 089

З табл. 1. видно, що загальна кількість підприємств машинобудування у 2008 році знизилась порівняно з 2004 роком майже на 9,5%. Тенденцію зниження кількості підприємств зайнятих у машинобудуванні ми можемо спостерігати починаючи з початку 2006 року, оскільки порівняно з 2005 роком, їхня кількість скоротилася на 221 підприємство, і, незважаючи на незначне збільшення у 2007 році, ця тенденція продовжується до кінця 2008 року, за який у порівнянні з попереднім періодом їхня кількість стала меншою на 415 одиниць, що свідчить про необхідність реструктуризації підприємств для забезпечення економічного розвитку галузі.

Важливим показником, що відображає вплив виробничих факторів, які визначають необхідність реструктуризації машинобудівних підприємств та характеризують стан галузі машинобудування є обсяг реалізованої продукції динаміку якого за 2004–2008 роки представлено у табл. 2. Слід зазначити, що із загальної вартості реалізованої продукції промисловості на машинобудування припадає 12–14 % [1].

Таблиця 2.

Обсяг реалізованої продукції машинобудування (тис. грн.)\*

Роки	2004	2005	2006	2007	2008
Машинобудування	5461132	6321007	7529728	8200709	7995308
- виробництво машин та устаткування	1504093	1580950	1866160	3143141	2546601
- виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	2279413	2812883	3190117	3809132	3932812
- виробництво транспортних засобів та устаткування	1677626	1927173	2473452	1248436	1515894

\*у діючих цінах відповідного року

Динаміка обсягів реалізованої продукції машинобудівної галузі з 2004 до 2007 року свідчить, що галузь стабільно розвивалася у цей період, проте, починаючи з 2008 року спостерігається зниження цього показника на 9,7%. Аналізуючи обсяги реалізованої продукції підприємств машинобудування за видами діяльності, варто зазначити, що найбільше зниження спостерігається у підприємств-виробників машин та устаткування у 2008 році, і навпаки, у виробників електричного, електронного та оптичного устаткування та підприємств, що займаються виробництвом транспортних засобів та устаткування відбулося нарощення цього показника на 3% і 21% відповідно порівняно з попереднім роком.

Починаючи з 2007 року помітне поступове збільшення кількості малих машинобудівних підприємств, втім, це не внесло позитивного впливу на обсяги реалізованої продукції в цей період, оскільки показник у 2007 році склав 4,48%. У 2008 році питома вага реалізованої продукції малими підприємствами у загальному обсязі реалізованої промислової продукції зросла на 2% у порівнянні з попереднім роком. В цей же період кількість малих промислових підприємств збільшилася на 2127 одиниць, що є позитивною тенденцією, оскільки саме малі підприємства більш гнучкі щодо пристосування до мінливості зовнішнього середовища, вони швидше здатні переорієнтуватися на виробництво нової продукції, активніше йдуть на ризик застосування нових технологій,

Однією з важливих причин, за якою ми вважаємо доцільним використання кластерного підходу до організації діяльності вітчизняних підприємств, є той факт, що кластерна форма організації бізнесу дозволяє знизити до мінімуму або ж повністю ліквідувати більшість з тих внутрішніх факторів виникнення кризи, які були вказані вище. Крім того, кластерний підхід до організації бізнесу дозволяє також пом'якшити дію несприятливих зовнішніх факторів кризового розвитку. Зупинимося більш детально на тих можливостях, які отримують окремі підприємства від об'єднання в кластер.

Стосовно таких факторів, як зниження рівня реальних доходів населення, зростання інфляції, зростання безробіття, з урахуванням досвіду світових країн, слід відзначити, що діючі кластери виступають в якості потужного стабілізуючого фактору, який зменшує (пом'якшує) дію зазначених соціально-економічних факторів. Так, щодо зростання безробіття відзначимо, що діяльність кластерів сприяє створенню додаткових робочих місць, в свою чергу це здійснює позитивний вплив на рівень доходів населення (завдяки виплаті заробітної платні) та доходів місцевого й державного бюджетів (завдяки відрахуванням із заробітної плати), що знов позитивно впливає на рівень доходів населення (через своєчасне та в повному обсязі виконання державою соціальних функцій). Так, функціонування кластера є не тільки гарантією збереження робочих місць, воно також сприяє додатковому створенню робочих місць. Це в свою чергу означає, що має місце збереження податкової бази. Крім того, поява нових робочих місць, означає відсутність необхідності виплачувати допомогу по безробіттю, тобто скорочує суму виплат з державного бюджету. Щодо інфляції зазначимо, що неоповненість бюджету та соціальних фондів призводить до нестачі коштів для виконання державою першочергових завдань. Як наслідок держава змушена вдаватися до додаткової емісії грошей, що неминуче призведе до інфляції. Відтак, діючі кластери, які здатні надати додатковий імпульс розвитку як окремих підприємств, так і територій їх розташування, насамперед, за рахунок зменшення безробіття та збільшення відрахувань до бюджетів спроможні зменшити зростання інфляції (адже за рахунок наповненості бюджету відпадає необхідність в додатковій емісії на покриття невідкладних витрат).

Щодо уповільнення платіжного обороту слід зазначити, що найчастіше кластер представляє собою замкнений ланцюг з виробництва продукції: від постачальників необхідних ресурсів до кінцевих споживачів. Відтак, фінансові розрахунки в межах кластера як єдиного виробничого комплексу можна значно спростити та прискорити. Це в свою чергу, дозволить уникнути уповільнення платіжного обороту в кластерних об'єднаннях або ж знизити його негативний вплив (за рахунок зменшення зайвих пересувань грошових коштів, підвищення якості управління грошовими коштами, ліквідації проміжних фінансових операцій).

Стосовно спаду обсягу національного доходу відзначимо, що в усьому світі діючі кластери є важливими факторами формування конкурентоспроможності національних економік, в тому числі завдяки ліквідації неефективних ланок, об'єднанню зусиль; заміні фізично і морально застарілих основних фондів, впровадженню технічних нововведень, виробництву нової продукції. Все це призводить до позитивних зрушень в структурі та обсязі національного доходу, таким чином, для економіки країни в цілому кластери виконують роль точок внутрішнього зростання.

Щодо фактору посилення монополізму на ринку слід відзначити, що підприємствам поодиноці значно важче витримувати негативний вплив існуючих монополій ніж за умови об'єднання своїх зусиль. Тобто, діючий кластер, як добровільне об'єднання підприємств на принципах взаємодопомоги та взаємодії здатний виступити інструментом боротьби з монополізмом (насамперед, для підприємств малого та середнього бізнесу) завдяки створенню можливостей відвоювати у монополіста певного сегменту ринку. Відзначимо, що без об'єднання зусиль досягнення такого результату окремими підприємствами малого та середнього бізнесу є майже неможливим.

Щодо фактору нестабільності фінансового ринку відзначимо, що в умовах кризи фінансова система не виконує своїх функцій щодо надання кредитних та інвестиційних ресурсів суб'єктам господарювання, які їх потребують. При цьому в діючому кластері за рахунок формування єдиних фінансових відносин відбувається взаємна фінансова підтримка між членами кластера (кластер за рахунок масштабності може надавати учасникам необхідний обсяг фінансових ресурсів). В кластері також існує можливість залучення додаткових фінансових ресурсів (отримання грантів, кредитів), а також можливість виходу на міжнародні фінансові ринки та отримання значно дешевших (на відміну від вітчизняних) кредитів, що буде не під силу підприємствам поодиноці. Так, в сучасних умовах кредитування продовжують здійснювати такі міжнародні кредитні організації, як МВФ, ЄБРР, Всесвітній банк. Проте ці організації виділяють кошти лише на реалізацію конкретних проектів, які недостатньо реалізуються в Україні. Відповідно, вітчизняні підприємства



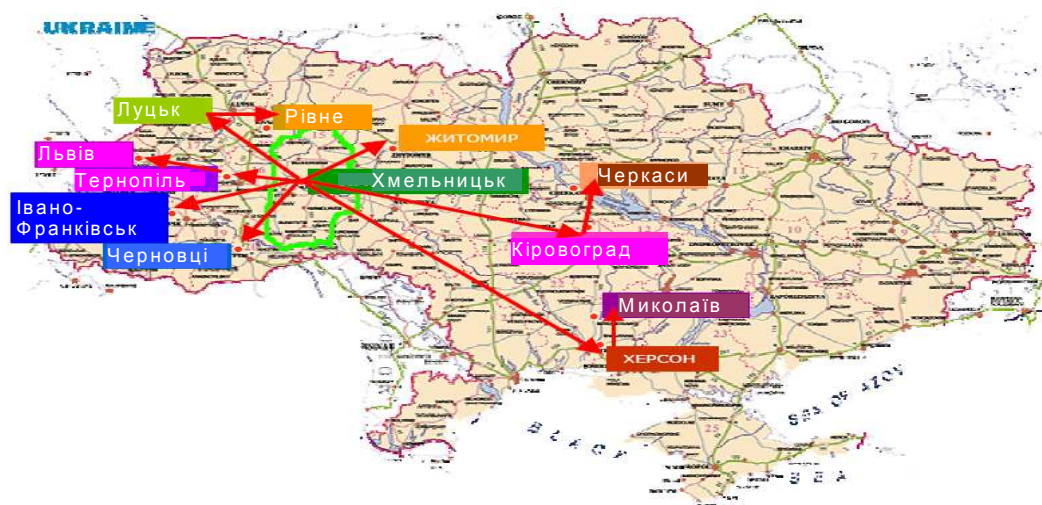


Рис. 1.2. Поширення досвіду кластеризації по регіонах України

Основні чинники, які перешкоджають використанню кластерного підходу з метою розвитку вітчизняних підприємств наведено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Чинники, що негативно впливають на використання кластерного підходу з метою розвитку підприємств у Запорізькому регіоні

Характеристика чинників	Значущість чиннику (в балах)
Відсутність державної підтримки процесів об'єднання підприємств у кластери, особливо на початкових етапах створення кластера	13
Відокремленість підприємств, слабкий рівень взаємодії між ними	12
Стійка спрямованість підприємств на ведення справи поодиноко, непевненість у дієвості або необхідності нових підходів, ментальність керівників, які не бажають змінювати ставлення до пошуку нових шляхів організації діяльності власних підприємств	11
Слабкий рівень довіри між підприємцями, підприємцями й місцевими органами влади	10
Слабка інформованість підприємств щодо сутності поняття «кластер», напрямів його діяльності, позитивних властивостей тощо, практична відсутність або слабка поширення інформації про позитивні результати діяльності кластерних об'єднань в регіонах України і за кордоном	9
Відсутність у підприємств необхідних коштів для реалізації кластерних проектів, небажання ризикувати через майже невизначені умови діяльності кластерів, відсутність законодавчих і нормативно-правових документів, що стимулюють та регулюють діяльність кластерів	8
Слабка мотивація у підприємств, які мають різні цілі діяльності, різних господарів тощо, до створення кластерів	7
Відсутність активної позиції щодо участі у кластерах серед наукових установ	6
Негативне сприйняття промисловими гігантами, більшість яких працюють на експорт, ідеї збільшення спрямованості на задоволення внутрішніх потреб за відсутності гарантій наявності реального, а не потенційного попиту на продукцію, що буде вироблятися	5
Відсутність налагодженого партнерства між органами влади та підприємницьким сектором, що не сприяє формуванню кластерів через те, що на початкових етапах лише ринкової потреби недостатньо, необхідна ще й державна підтримка розвитку кластерних відносин	4
Відсутність задокументованих пропозицій у напрямі підтримки кластерних ініціатив, адекватної політики, яка б сприяла реалізації кластерної концепції, та відсутність методичної й організаційної бази, яка б мала допомагати підприємцям у їхньому бажанні об'єднатися у кластер	3
Розгляд кластерів як ефективного засобу тільки в умовах закордонної економіки, недовіра до можливості ефективного застосування кластерів в умовах українського сьогодення	2
Слабка гарантія підтримки кластерних проектів з боку інституційних інвесторів – інноваційні та венчурні фонди, лізингові компанії, фінансово-кредитні інститути тощо	1

ніж великі підприємства, які володіють багаторічним досвідом використання традиційних галузевих технологій. Проте, саме великі підприємства мають більші можливості щодо підтримання та збереження належної технологічної системи, концентрації науково-технічного потенціалу для реструктуризації, модернізації та технічного переоснащення всієї галузі машинобудування.

Основним показником, що відображає вплив виробничих факторів на стан галузі є рентабельність операційної діяльності машинобудівних підприємств, яка за період з 2004 до 2008 року є досить низькою і складала 3,12%; 3,39%; 2,63% 4,28%; 3,14% відповідно. Варто зауважити, що незважаючи на зростання обсягів реалізації продукції, навіть для успішних машинобудівних підприємств характерне зменшення рівня рентабельності. Низькі показники рентабельності свідчать, що більшість підприємств галузі є низькорентабельними або нерентабельними, для яких недоступними є дорогі кредитні ресурси, для них характерними є низька інвестиційна привабливість через великі терміни окупності інвестицій з порівняно невисокою доходністю, що зменшує фінансові можливості розвитку підприємств машинобудування.

Для аналізу стану та простеження тенденцій розвитку галузі машинобудування необхідним є аналіз фінансових результатів підприємств машинобудування за видами діяльності, наведених у таблиці 3. Основним фінансовим результатом діяльності підприємств є показник чистого прибутку, динаміка якого свідчить, що машинобудівна галузь у період з 2004 по 2007 рік стабільно розвивалася.

Таблиця 3.

Фінансові результати підприємств машинобудування, млн. грн.

Роки	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування					Чистий прибуток, збиток, млн. грн.				
	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік
Машинобудування	1 612,95	2 238,51	1 916,90	5 127,50	908,09	889,53	1 258,40	824,96	3 485,50	-913,36
Виробництво машин та устаткування	332,41	680,6	734,2	1 434,20	1 132,3	52,7	312,59	315,9	873,6	348,87
Виробництво електричного та електронного устаткування	305,54	666,89	587,93	1 347,90	-64,61	110,29	392,02	295,92	876,1	-474,97
Виробництво транспортного устаткування	975	891,02	594,77	2 345,40	-159,59	726,54	553,79	213,15	1 735,79	-787,27

Аналізуючи табл. 3, можна побачити, що у період з 2004 по 2005 рр. включно, спостерігається стрімке зростання чистого прибутку у галузі машинобудування, а у 2006 році різке його зниження з 1 258,40 до 824,96 млн. грн., що зумовлено зміною собівартості продукції, сумою доходу від реалізації продукції, які впливають на рівень чистого прибутку. Отже, можна зробити припущення, що, формуючи ціну на продукцію, як правило, витратним методом, більшість підприємств не враховують діяльність конкурентів та побажань споживачів. Найвищі фінансові результати діяльності підприємств машинобудування за весь аналізований період спостерігаються у 2007 році: чистий прибуток зріс у 4,2 рази порівняно з 2006 роком, причому цей показник у підприємств-виробників транспортного устаткування підвищився найбільше серед інших підприємств машинобудування, зокрема у 8 разів. А вже у 2008 році ми спостерігаємо збитковість по всій галузі, лише виробництво машин та устаткування має чистий прибуток 348,87 млн. грн. Отже, динаміка фінансових результатів господарської діяльності підприємств галузі свідчить про наявність ознак кризи, та необхідність реструктуризації машинобудівних підприємств задля їхнього фінансово-організаційного оздоровлення.

Динаміку збитковості підприємств машинобудування представлено у табл. 4, з якої чітко простежується тенденція збиткової діяльності підприємств машинобудування, яка є результатом

незадовільного фінансового стану підприємств, що призводить до збільшення їхньої кредиторської та дебіторської заборгованості.

Таблиця 4.

Динаміка збитковості підприємств машинобудування

Вид діяльності	2004 рік		2005 рік		2006 рік		2007 рік		2008 рік	
	Питома вага збиткових підприємств, %	Сума допущених збитків, млн. грн.	Питома вага збиткових підприємств, %	Сума допущених збитків, млн. грн.	Питома вага збиткових підприємств, %	Сума допущених збитків, млн. грн.	Питома вага збиткових підприємств, %	Сума допущених збитків, млн. грн.	Питома вага збиткових підприємств, %	Сума допущених збитків, млн. грн.
Машинобудування	35,65	1768,3	34,66	1355,3	34,82	1998,7	32,30	2021,9	35,04	6594,7
Виробництво машин та устаткування	37,42	830,92	36,03	694,99	37,40	772,74	33,86	888,93	35,79	1973,5
Виробництво електричного та електронного устаткування	33,11	447,78	32,07	349,11	31,73	548,93	29,81	469,21	32,90	1892,3
Виробництво транспортного устаткування	37,98	489,64	39,03	311,17	36,29	677,02	35,95	663,78	40,77	2728,9

Так, найбільша питома вага збиткових підприємств у 2008 р. становила 35,04 % , що більше на 2,74% у порівнянні з 2007 р. Можна зробити висновок, що збільшення кількості збиткових підприємств машинобудування є наслідком недостатнього обсягу власних коштів у підприємств для виконання своїх зобов'язань перед бюджетом, цільовими фондами, постачальниками, працівниками тощо внаслідок зниження результатів їхньої фінансово-господарської діяльності, що підтверджує необхідність фінансової реструктуризації підприємств машинобудування.

Особливого значення в сучасних умовах набуває посилення інвестиційної діяльності на машинобудівних підприємствах, оскільки саме інвестиції сприяють забезпеченню технічного переоснащення цих підприємств і підвищенню їхньої конкурентоспроможності, що відображає вплив економічних факторів на розвиток підприємств галузі. Аналізуючи обсяги отриманих прямих іноземних інвестицій у підприємства машинобудування України за період з 2004 по 2008 роки, слід зазначити, що у 2004 році прямі іноземні інвестиції у машинобудування України становили \$ 3588,79, у 2005 році – \$ 3503,53 млн., їхнє збільшення спостерігається у 2006 році до \$ 4577,07 млн., і ця позитивна тенденція зберігається і у 2007 році, в якому обсяг іноземних інвестицій у машинобудівні підприємства становить \$ 5 300,45 млн. а вже у 2008 році він сягнув \$ 8 396,41 млн., що на \$ 3095,96 млн. більше ніж у попередньому році. Отже, динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій у машинобудівні підприємства України за аналізований період свідчить про те, що під впливом інституціональних факторів, рівень прямих інвестицій буде зростати за умови стабілізації політичної ситуації, продовження структурних реформ та економічного зростання, що призведе до покращення інвестиційного клімату і надходження прямих іноземних інвестицій у підприємства машинобудування України.

Одним із головних науково-технологічних факторів, що обумовлюють виживання машинобудівних підприємств як на внутрішньому, так і на світових конкурентних ринках стає впровадження інновацій як у виробництво, так і у сферу управління підприємством й організації господарської діяльності та формують відповідний напрям реструктуризації. Динаміку кількості інноваційно-активних підприємств наведено у табл. 5, яка свідчить, що інноваційна активність вітчиз-

урядовими та науковими організаціями. Кластерні об'єднання можна назвати одними з найважливіших елементів ефективно працюючої ринкової економіки, які відкривають нові можливості соціального та економічного розвитку для окремих підприємств, регіонів та держави в цілому.

За думкою закордонних та вітчизняних дослідників, основними перевагами кластерів є [8]:

- по-перше, концентрація суперників, їх покупців і постачальників сприяє росту ефективної спеціалізації виробництва;
- по-друге, кластерний підхід дозволяє вести діалог між представниками підприємницького сектору й держави, стимулює створення нових форм об'єднання знань;
- по-третє, кластерний підхід, будучи загальноприйнятим найбільш розвинених промислових країнах, сприяє досягненню більшого взаєморозуміння з лідерами світового бізнесу.

Відзначимо, що окремі суб'єкти господарювання найбільш динамічно розвиваються саме в межах кластера взаємопов'язаних підприємств, їх розвиток також є поштовхом до активізації розвитку підприємств-споживачів, підприємств-постачальників та галузей сфери послуг у складі кластера. Необхідність задоволення потреб, що постійно зростають, стимулює виникнення у кластері нових підприємств для вироблення, розповсюдження й реалізації продукції, крім того, перетинання діяльності різних кластерних об'єднань, які працюють у межах єдиного регіону, може викликати появу принципово нових знань та стимулювати виникнення підприємств нових видів бізнесу, які розширюють межі кластера (рис. 1.1) [2, с. 81].

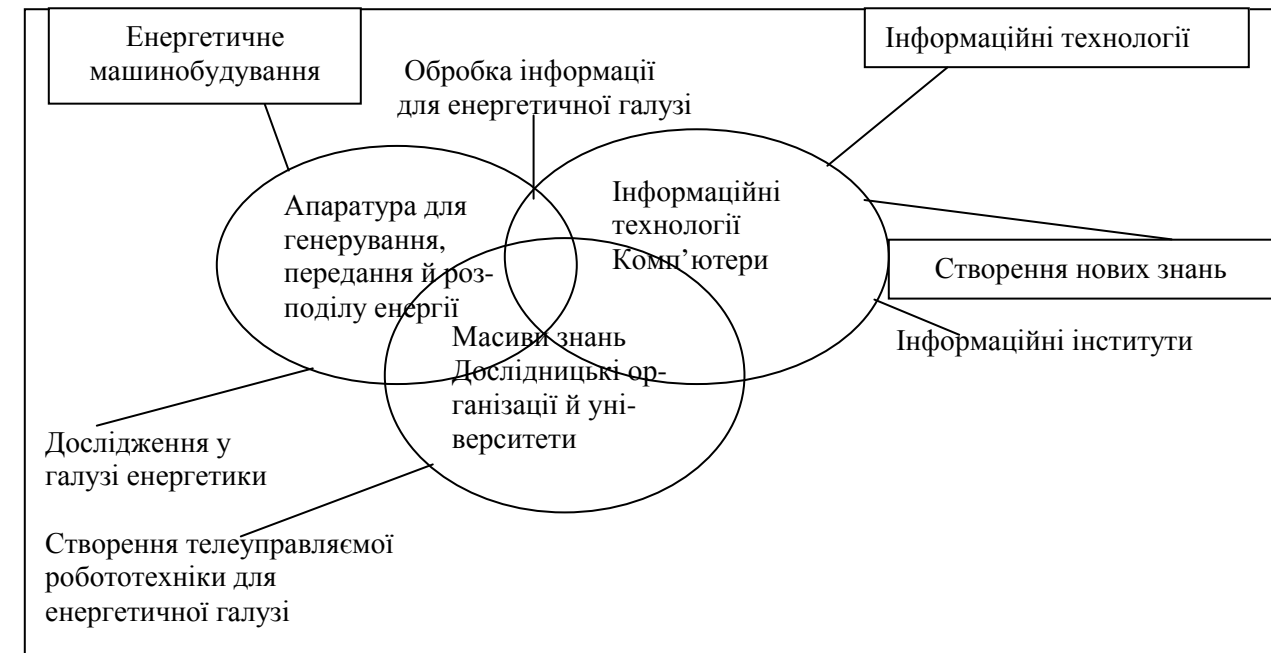


Рис. 1.1. Утворення підприємств нових видів бізнесу в галузях перетину кластерів

Таким чином, ми вважаємо цілком доцільним використання позитивного досвіду світових країн в Україні та вважаємо, що саме кластери можуть стати ефективним інструментом для подолання кризових факторів, які стримують розвиток як окремих суб'єктів господарювання, так і економіки країни в цілому. При цьому необхідно відзначити, що власний досвід кластеризації підприємств на сьогодні в Україні вже є. Схему поширення кластеризації по регіонах України наведено на рис. 1.2 [9, с. 188].

На жаль, процеси об'єднання підприємств у кластери на території України ускладнюються перехідним характером вітчизняної економіки, наявністю кримінальних чинників, недосконалістю законодавства, відсутністю підтримки з боку влади.

ції діяльності, яка регулюється з єдиного центру. Територіальний аспект відображає посилення просторової цілісності та поступове ускладнення структури кластера за рахунок тісних взаємозв'язків та узгодженості дій учасників кластера.

Класифікацію кластерів наведено в табл. 1.1 [11, с. 43].

Таблиця 1.1

Класифікація кластерів	
Класифікаційна ознака об'єднання	Види кластерів
За рівнем охоплення	1) мікрокластери – рівень фірм; 2) мезокластери – рівень регіону; 3) макрокластери – рівень країни; 4) мегакластери – рівень декількох країн; 5) кластери компетенції – мезо- та макрокластери, які досягли світового рівня і є прикладом для інших у тому, у чому країна або регіон є найбільш компетентними
За галузевою належністю членів кластера	1) територіальні – знаходяться в межах певної території; 2) галузеві – підприємства одної галузі; 3) міжгалузеві – підприємства декількох галузей
За рівнем взаємодії	1) неформальні – кластери з вільними відносинами в асоціації; 2) організовані – кластери у формі структурованого співробітництва
За географічним розташуванням (територіальним поділом праці)	1) локальні – підприємства окремого міста; 2) регіональні – підприємства окремого регіону; 3) національні – підприємства різних регіонів країни; 4) міжнародні – підприємства різних країн; 5) транскордонні – реалізація конкурентних переваг підприємствами сусідніх країн
За структурою	1) кластери малих та середніх підприємств (італійська модель); 2) кластери з ядром із великих компаній (шотландська модель) 3) кластери засновані на взаємодії великої кількості замовників та виконавців, що потребує розвиненого ринку субконтрактації (американська модель)
За характером зв'язків	1) виробничі (традиційні) – на базі промислових підприємств, що майже не підтримують відносин з науковими організаціями; 2) наукоємні – співробітництво здійснюється за допомогою інститутів, кластери спрямовані на постійне генерування інновацій; 3) змішані; 4) кластери, які виникають на основі інноваційних фірм, що працюють у конкурентному середовищі; 5) експортні – виникають на базі взаємодіючих та взаємодоповнюючих один одного підприємств-експортерів; 6) промислові – між учасниками наявний чітко виражений технологічний ланцюг створення додаткової вартості
За розміром (за кількістю членів кластера)	1. малі – включають до 50 фірм; 2. середні – від 50 до 200 фірм; 3. великі – понад 200 фірм
За типом	1) сильні – усі грані ромба Портера є збалансованими, закінчена структура кластера, активна взаємодія усіх учасників; 2) стійкі (полусильні) – стабільна, але не закінчена структура кластера, позитивна динаміка розвитку; 3) потенційні – слабка структура, яка посилюється, одна чи дві грані ромба не розвинені, динаміка позитивна; 4) латентні – негативна тенденція розвитку, занадто сильне використання можливостей, недостатньо стійких зв'язків
За стадією розвитку	1) які виникають – кластери, які зароджуються (початок кооперації); 2) які розвиваються – інтенсивне виникнення нових зв'язків; 3) які працюють (дійсні) – досягнення певної маси діючих осіб; 4) які трансформуються – кластери, які починають втрачати конкурентні переваги, зміни (процеси втрати переваг) мають обернений характер; 5) які вмирають – кластери, у період занепаду

На сьогодні саме кластери є новою перспективною формою інноваційного розвитку, ефективною організацією міжпідприємницької взаємодії та тісної співпраці бізнес-структур із суспільними,

яких підприємств машинобудування знаходиться на невисокому рівні, який обумовлений низьким виробничим платоспроможним попитом.

Таблиця 5.

Динаміка кількості інноваційно-активних підприємств

Вид діяльності	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік
Промисловість	1 359	1 192	1 118	1 392	1 472
Машинобудування	444	393	360	399	421
Виробництво машин та устаткування	204	172	157	173	189
Виробництво електричного та електронного устаткування	155	142	135	156	162
Виробництво транспортного устаткування	85	79	68	70	70

Так, у 2004 році інноваційно-активними були 444 підприємства машинобудування, у 2005 р. – 393, у 2006 р. – 360, у 2007р. – 399, у 2008р. – 421. Динаміка кількості інноваційно-активних підприємств машинобудування за видами діяльності серед їхньої загальної кількості, свідчить, що найбільшу частку складають підприємства-виробники машин та устаткування – 45%, електричного та електронного устаткування – 38%, транспортного устаткування – 17%. Ознакою скорочення внутрішнього ринку наукомісткої продукції є поступове зниження питомої ваги інноваційно-активних підприємств машинобудування серед загальної кількості інноваційно-активних підприємств, яка за аналізований період склала відповідно: 32,6; 32,9; 32,2; 28,6; 28,6%, що пояснюється нестачею у підприємств власних коштів, а також високою вартістю кредитних ресурсів. Це вимагає реструктуризації фінансової підтримки та стимулювання науково-технічного прогресу підприємств з боку держави.

Стан ринку продукції машинобудування в аспекті її здатності підтримувати та займати нові ринки доцільно оцінити з урахуванням показників зовнішньої торгівлі України продукцією машинобудування, які зведені у табл. 6.

Таблиця 6

Зовнішня торгівля України продукцією машинобудування 2003–2008 рр. ,

Роки	Показники	Машини, устаткування та механізми; електротехнічне устаткування; звукозаписувальна та відтворювальна апаратура, телеапаратура		Засоби наземного, повітряного та водного транспорту	
		вартість, млн. дол. США	питома вага групи в загальному обсязі, у %	вартість, млн. дол. США	питома вага групи в загальному обсязі, у %
2003	Експорт	5299,7	4,34	1968,1	11,7
	Імпорт	7696,4	2,99	3748,7	6,14
2004	Експорт	7247,8	4	4069,6	7,12
	Імпорт	10600,4	2,73	4988,7	5,18
2005	Експорт	5961,1	5,74	3296	10,38
	Імпорт	13694,7	2,63	6439	5,61
2006	Експорт	6961,6	5,51	4157,1	9,23
	Імпорт	17147,2	2,63	10294,6	4,37
2007	Експорт	10361,5	4,75	6611,2	7,45
	Імпорт	23174,1	2,61	16433,4	3,69
2008	Експорт	13167,9	5,08	8642,8	7,75
	Імпорт	29204,9	2,93	24183	3,54

За даними табл. 6. видно, що зовнішня торгівля продукцією машинобудування України характеризується досить високими темпами зростання вартісних обсягів експорту та імпорту, що обумовлене значним підвищенням цін на світових товарних ринках. У період з 2003 по 2008 роки питома вага експорту машин та устаткування 24,67% значно менша у загальному обсязі експортованих товарів, ніж питома вага транспортних засобів 46,18%.

Показники зовнішньої торгівлі свідчать про відсутність платоспроможного попиту на інші групи товарів на національному ринку України з одного боку, та високі бар'єри входження на світові ринки, а також низьку конкурентоспроможність вітчизняних технологій на європейському ринку, можливість їх збуту переважно на ринках країн пострадянського простору та країн третього світу, невідповідність технологічного рівня окремих груп вітчизняних товарів внутрішньому попиту, з іншого, що вимагає прискореної реструктуризації галузі як у техніко-технологічному, продуктовому, організаційному, так і у фінансовому аспектах.

Висновки. Аналіз ринку машинобудування України дозволив виявити основні тенденції розвитку галузі. До сприятливих тенденцій можна віднести: приріст обсягів реалізованої продукції електричного, електронного та оптичного устаткування; збільшення кількості малих промислових підприємств та питомої ваги реалізованої ними продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції; збільшення обсягів експорту продукції машинобудування у загальній структурі експорту товарів.

Проте, поряд із сприятливими тенденціями, існують негативні, серед яких: зменшення кількості машинобудівних підприємств; погіршення фінансових результатів їхньої діяльності; зниження питомої ваги інноваційно-активних підприємств машинобудування. Негативні тенденції розвитку машинобудування України обумовлені впливом загальної економічної кризи та певних диспропорцій у розвитку цієї галузі в Україні, з одного боку, та низькою внутрішніми проблемами, що характерні для більшості машинобудівних підприємств, саме тому реструктуризація підприємств машинобудування є досить актуальним і важливим напрямом їхнього сучасного перетворення у поєднанні з ефективними формами державного протекціонізму по відношенню до вітчизняних підприємств галузі.

#### *Список джерел*

1. Шапуров О.О. Стан і тенденції розвитку машинобудування // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №3. – С. 57–63.
2. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / Н.В. Тарасова, І.С. Калініченко, В.А. Романенко та ін.; ред. Б.М.Данилишина. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 308с.
3. Сміх К.Е., Колісник М.К. Стан підприємств машинобудування в Україні і можливі шляхи виходу з кризи за допомогою стратегії інтеграції // Регіональна економіка. - 2008. - №4. - С. 163-173.
4. Романко О.П. Чинники формування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №3. – С. 113–125.

*Ковальов В.М.*, д.е.н., професор,  
*Атаєва О.А.*

Українська інженерно-педагогічна академія

### **ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ В СИСТЕМІ ЗАХОДІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ**

#### **ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ В СИСТЕМЕ МЕРОПРИЯТИЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

Соціально спрямована перебудова економіки України на ринковій основі вимагає подальшого розвитку і стимулювання ефективного використання трудового потенціалу. Саме його активне функціонування на різних рівнях управління економікою забезпечує ефективне використання виробничих ресурсів, прибуткове конкурентоздатне господарювання, особливо в умовах загострення економічної кризи. Все це вимагає нових підходів до визначення мети і шляхів економічної стратегії, розробки наукових положень про розвиток, стимулювання і ефективне використання трудового потенціалу в регіонах і на підприємствах, де спостерігається суперечливий характер його функціонування.

Різним аспектам трудового потенціалу присвятили свої праці відомі вітчизняні і зарубіжні учені-економісти О. Алімов, О. Амоша, Д. Богиня, Н. Волгін, Б. Генкін, О. Грішнова, М. Долішній, О. Єськов, С. Злупко, А. Калина, М. Кім, Ю. Кокін, А. Колот, Н. Лук'яненко, А. Маршал, Г. Мелік'ян, В. Онікієнко, В. Петюх, П. Самуельсон, Л. Шаульська, М. Чумаченко і ін.

Разом з тим, недостатньо дослідженими залишаються методологічні питання, пов'язані з визначенням рівня і ефективності використання трудового потенціалу, його стимулювання на мікро і

– перевантаженість об'єктами соціальної сфери.

#### *3. Ринкові:*

- низька конкурентоспроможність продукції;
- залежність від обмеженого кола постачальників та покупців.

#### *4. Інвестиційні:*

- неефективний фондовий портфель;
- висока тривалість будівельно-монтажних робіт;
- істотна перевитрата інвестиційних ресурсів;
- недосягнення запланованих обсягів прибутку по реалізованих проектах;
- неефективний інвестиційний менеджмент.

#### *5. Фінансові:*

- неефективна фінансова стратегія;
- неефективна структура активів (низька ліквідність);
- надмірна частка позикового капіталу;
- висока частка короткострокових джерел залучення позикового капіталу;
- ріст дебіторської заборгованості;
- висока вартість капіталу;
- перевищення припустимих меж фінансових ризиків;
- неефективний фінансовий менеджмент.

Кожний з цих факторів може спричинити кризу на підприємстві. Особливо небезпечною може бути ситуація, коли в основі кризи полягають декілька факторів з різних груп, але, як правило, в основі завжди знаходиться один фактор, який довго залишається непоміченим, прогресує та погіршує ситуацію з кожним витком виробничого або господарського циклу, накопичує невирішені проблеми, підготовлює ґрунт для росту ризиків виникнення інших факторів. При цьому, саме неефективність управління слід віднести до найбільш характерної для сучасних підприємств проблеми, яка заважає їх ефективному функціонуванню в умовах сьогоденних ринкових відносин. Ця проблема зумовлена наступними причинами [12]:

1. Відсутність стратегії в діяльності підприємства та орієнтацією на короткострокові результати в ущерб середньостроковим і довгостроковим.
2. Низька кваліфікація й недосвідченість менеджерів.
3. Низький рівень відповідальності керівників підприємства перед власниками за наслідки рішень, які приймаються, за збереження й ефективного використання майна підприємства, а також за фінансово-господарські результати його діяльності.

Відзначимо, що кризовий стан підприємства характеризується ознаками значного погіршення (незворотності) окремих процесів, що вимагає своєчасного втручання з метою попередження переродження дії несприятливих факторів у кризу. Враховуючі, що виникнення кризи на підприємстві несе загрозу самому існуванню підприємства та пов'язане з істотними втратами капіталу його власників, можливість виникнення кризи повинна виявлятися на самих ранніх стадіях з метою своєчасного використання можливостей її нейтралізації.

#### *2. Вплив кластерної форми організації бізнесу на зовнішні фактори кризового розвитку*

Відзначимо що в сучасних кризових умовах господарювання особливо актуальним стає пошук нових форм організації підприємницької діяльності, які б могли виступити істотним елементом підвищення ефективності діяльності та запобігання можливостям кризового розвитку. При цьому досвід світових країн (США, Італія, Німеччина, Великобританія, Франція, Фінляндія, Японія, Австрія, Канада, Австралія, Польща, Угорщина, Чехія, Словенія, Болгарія, Румунія, Індія, Бразилія, Йорданія, Сирія, Саудівська Аравія, Марокко, Малайзія, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея, Гонконг тощо) свідчить, що в сучасних умовах все більше країн дедалі інтенсивніше починають використовувати кластерний підхід для досягнення більш високого рівня розвитку окремих підприємств, регіонів і країни в цілому.

З англійської слово «cluster» перекладається як гроно, пучок або група (людей, предметів). Тлумачень декілька, але головною ознакою, яка характеризує сутність поняття «кластер», є об'єднання декількох окремих елементів у єдине ціле для реалізації певних цілей, досягнення спільної мети, вирішення спільних проблем.

Кластери можна розглядати в територіальному та функціональному аспектах, які є тісно пов'язаними між собою. Функціональний аспект кластерної структури відображає посилення організаційної, науково-технічної, технологічної, управлінської, соціально-економічної, виробничої, маркетингової єдності учасників кластера. Це відбувається за рахунок тісної взаємодії та коопера-



– обґрунтування можливості використання кластерного підходу як засобу передбачення та попередження кризових ситуацій на підприємствах в Україні.

#### 1. Визначення основних факторів, що зумовлюють кризовий розвиток підприємств

Однією з найбільш гострих проблем сучасної української економіки є кризовий стан, в якому на сьогодні опинилися багато вітчизняних підприємств. Криза підприємства зумовлюється невідповідністю його фінансово-господарських параметрів параметрам оточуючого середовища, що, в свою чергу, зумовлено невірною стратегією, неадекватною організацією бізнесу і, як наслідок, слабкою адаптацією до потреб ринку [1].

В основі виникнення кризи знаходиться дія факторів, які підрозділяються на дві великі групи [6, с. 35]:

а) не залежні від діяльності підприємства (зовнішні або екзогенні фактори);

б) залежні від діяльності підприємства (внутрішні або ендогенні фактори).

Зовнішні фактори кризового розвитку в свою чергу підрозділяються на три групи [6, 12]:

1. *Соціально-економічні фактори* загального розвитку країни. У складі цих факторів розглядають тільки ті, які впливають на господарську діяльність даного підприємства, тобто формують потенціал ризику його банкрутства:

- нестабільність податкової системи;
- нестабільність регулюючого законодавства;
- зростання інфляції;
- зниження рівня реальних доходів населення;
- зростання безробіття;
- уповільнення платіжного обороту;
- спад обсягу національного доходу.

2. *Ринкові фактори*. При розгляді цих факторів досліджуються негативні для даного підприємства тенденції розвитку товарних (як по сировині й матеріалах, так і щодо випуску продукції) і фінансового (грошових, фондових і валютного) ринків:

- посилення монополізму на ринку;
- нестабільність валютного ринку;
- нестабільність фінансового ринку;
- зниження активності фондового ринку;
- зниження ємності внутрішнього ринку;
- істотне зниження попиту;
- ріст пропозиції товарів-субститутів.

3. *Інші зовнішні фактори*. Їхній склад підприємство визначає самостійно з урахуванням специфіки своєї господарської діяльності:

- стихійні лиха;
- погіршення криміногенної ситуації;
- політичні фактори;
- негативні демографічні фактори.

Внутрішні фактори кризового розвитку теж підрозділяють на декілька груп [3, 6, 12]:

#### 1. *Управлінські:*

- недостатнє знання кон'юнктури ринку;
- неефективний фінансовий менеджмент;
- високий рівень комерційного ризику;
- погане управління витратами виробництва;
- відсутність гнучкості в управлінні;
- інерційний розвиток.
- недостатньо якісна система бухгалтерського обліку і звітності.

#### 2. *Виробничі:*

- застрілі та зношені основні фонди;
- низький рівень використання основних фондів;
- високий рівень сезонних та страхових запасів;
- низька продуктивність праці;
- неефективний маркетинг;
- недостатньо диверсифікований асортимент продукції;
- неефективний виробничий менеджмент.
- високі енерговитрати;

макрорівні. Знижена увага в науці і практиці до таких чинників праці, як організація і нормування. Використання трудового потенціалу відбувається суперечливо. На фоні якісного зростання продуктивних сил спостерігається деградація суспільства, погіршується система освіти, охорони здоров'я, знижується життєвий рівень населення, зростає безробіття, не вирішуються радикально проблеми оплати праці.

Все зазначене вище обумовлює високу актуальність теми, визначає її теоретичне і практичне значення.

*Метою розділу роботи є* визначення основних напрямків і наукових положень щодо розвитку, стимулювання використання трудового потенціалу на локальному і регіональному рівні.

*Сутність трудового потенціалу.* Розгляд проблем трудового потенціалу потребує, перш за все, визначення його сутності, на предмет якої в економічній літературі існують різні погляди. Більшість учених розглядають трудовий потенціал з позиції його кількісного визначення як екстенсивну величину, тобто як кількість працюючого населення і час функціонування його в процесі праці. При цьому недооцінюється його якісна характеристика, чинники, що визначають трудовий потенціал на локальному рівні, а саме: напруженість, якість, виробничі умови праці, продуктивна сила і умови мотивації. Враховуючи це, а також умови суспільно-економічного і соціально визначеного функціонування трудового потенціалу його сутність може бути розкрита як економічна категорія з певним технологічним змістом, тобто як потенційна або реальна величина ресурсу праці, здатна забезпечувати необхідний виробничий і соціальний результат на різних рівнях управління працею в певних соціально-економічних і технологічних умовах.

*Класифікація чинників трудового потенціалу.* Слід враховувати, що трудовий потенціал представляє активну частину виробничого потенціалу, бо приводить до дії сукупність виробничих ресурсів. Його рівень і ефективність функціонування визначаються взаємодією чинників, класифікація яких представлена на рисунку 1.

При розкритті схеми класифікації висвітлюються наступні класифікаційні ознаки і групи чинників трудового потенціалу:

- рівні управління працею (державний і регіональний; підприємства; робочого місця);
- група соціально-економічних чинників, що визначають трудовий потенціал, як економічну категорію (соціально-економічна політика держави, умови, рівень життя, використання позаробочого часу, суспільний розподіл і кооперація праці);
- група екстенсивних (демографічних) чинників, що визначають кількість суспільної праці (чисельність трудових ресурсів, бюджет робочого часу і його структура);
- група інтенсивних чинників, що визначають якісний склад трудового потенціалу на локальному рівні, а саме, рівень особистої продуктивної сили (освітній і професійний рівень, здоров'я, психологічне відношення до праці, рівень і методи регулювання інтенсивності праці, умови праці, а також об'єктивні умови виробництва, техніка, технологія, організація виробництва і праці, його нормування, мотивація);

- мета аналізу трудового потенціалу:

а) оцінка рівня, динаміки, закономірностей розвитку і використання;

б) визначення резервів ефективного використання трудового потенціалу.

3. *Показники і методи визначення рівня і ефективності використання трудового потенціалу.* Загально визначеними показниками виміру трудового потенціалу є чисельність працівників і робочий час їхньої праці. Тому для вимірювання ефективності використання трудового потенціалу застосовується в економічній практиці показник продуктивності праці (Пп).

Визначаються наступні рівні цього показника:

- середньорічна продуктивність праці (виробіток) одного працівника промислово-виробничого персоналу, рівень якої визначається формулою:

$$Ппр = \frac{Q_{прод}}{Вр.ч}, \quad (1)$$

де  $Q_{прод}$  – обсяг виробленої продукції за рік, тис. грн.;

$Вр.ч$  – витрати робочого часу за рік.

Рівні  
управління  
працею

Чинник трудового потенціалу (ТП)

137

Мета  
аналізу

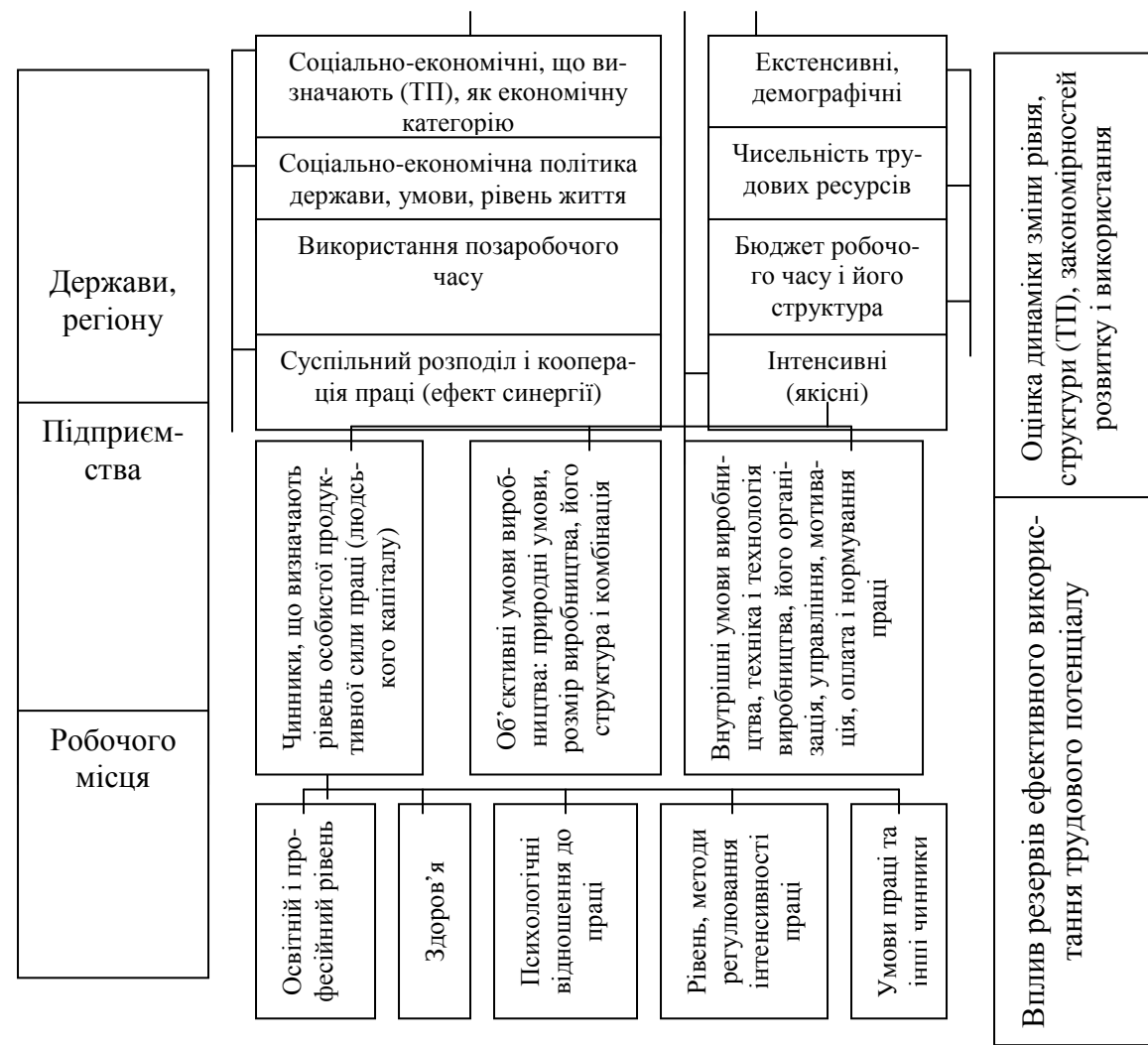


Рис. 1 Класифікація чинників, що визначають трудовий потенціал по рівнях управління економікою і працею

В залежності від того, в якому масштабі вимірюється продуктивність праці, приймається відповідний показник вимірювання робочого часу: за рік – чисельність промислово-виробничого персоналу, за день – кількість відробленого часу промислово-виробничого персоналу в днях, за годину – витрачений за рік час в годинах.

При визначенні таким чином продуктивності праці враховується лише продовження, та не визначається напруженість (інтенсивність) праці, її якість, рівень стимулювання, виробничі умови, бо кожен з цих критеріїв має свої показники виміру, які не сумісні в сукупності. Наприклад, інтенсивність функціонування трудового потенціалу на вищих рівнях управління економікою не може бути оцінена через норми індивідуальної праці по тих же причинах, по яких не придатні натуральні методи вимірювання виробітку в масштабі підприємства, регіону, галузі, оскільки випускається безліч видів продукції різних найменувань, вимірників і трудомісткості виготовлення. Тому еквівалентним показником вимірювання праці, тобто рівня трудового потенціалу, може виступати оплачена праця, або рівень заробітної плати з соціальними відрахуваннями. Оплачена частина праці завжди пропорційна загальній її величині.

Рівень трудового потенціалу (f) може розглядатися в структурі внутрішнього валового продукту як його частка. Вона може бути розрахована по формулі:

$$f = \frac{V \times 100}{C + V + m}, \quad (2)$$

де C – матеріалізована частина виробничих ресурсів, що включається у виробничий потенціал, тис. грн.;

жизни Белгородская область занимала первое место, опережая даже средний показатель по Центральному федеральному округу на 2-3 года.

Оценка эффективности развития региона, проведенная посредством интегрального показателя социально-экономической эффективности развития региона «Продолжительность жизни – Валовой региональный продукт душевой», свидетельствует о том, что изменение показателя происходит в основном за счет изменения душевого валового регионального продукта.

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ показал значительное влияние внешне-экономического фактора на развития социально-экономической эффективности региона.

#### Список источников

1. Российский статистический сборник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004 / Росстат. – М., 2004.
2. Социально-экономическое положение города Белгорода. 2006: Стат.сб. / Белгородстат, 2006.
3. Российский статистический ежегодник, 2008: стат. сб. – М.: Росстат, 2008.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: Стат.сб. / Росстат. – М., 2004.
5. Социально-экономическое положение города Белгорода. 2006: Стат.сб. / Белгородстат, 2006.
6. Центральная база статистических данных Федеральной службы государственной статистики. Электронный ресурс, режим доступа к ресурсу: <http://www.gks.ru/dbscripts>
7. Давыдянец, Д. Е. Критерии, показатели и оценка социально-экономической эффективности / Д.Е. Давыдянец // Вопросы статистики. – 2002. – №8.

Богма О.С., к.е.н.,  
Запорізький національний університет  
України

### АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

Материалы посвящены рассмотрению возможности применения кластерного подхода с целью преодоления кризисных явлений и обеспечения значительных темпов экономического развития как отдельных отечественных предприятий, так и экономики в целом.

Исследованы основные факторы, обуславливающие кризисное развитие отечественных предприятий, выявлены направления влияния кластерного подхода в организации бизнеса на внешние и внутренние факторы развития предприятий Украины. Определено, что обеспечение устойчивого экономического роста как отдельного предприятия, так и отечественной экономики в целом в современных условиях существенно зависит от активного использования концепции кластерного развития на всех уровнях. Предложено использование кластерного подхода как средства прогнозирования и предупреждения кризисных ситуаций на предприятиях Украины.

На сьогодні, очевидним можна вважати той факт, що економічна система України знаходиться в стані ярко вираженої затяжної кризи. Депресивний стан національної економіки визначає особливу схильність багатьох українських підприємств до кризи й передбанкрутних явищ. За таких умов значної актуальності набула тема кризи взагалі, вивчення причин та наслідків її виникнення на вітчизняних підприємствах, а також пошуку ефективних шляхів (можливостей) її зняття або уникнення.

Для більшості вітчизняних підприємств життєво важливою стає необхідність перебудови системи поведінки в умовах швидко змінюючихся ринкових відносин, переорієнтації власних господарських зв'язків, переходу до нових організаційно-правових структур. При цьому досвід світових країн свідчить, що запобігання кризовому розвитку та забезпечення сталого економічного зростання як окремих підприємств, так економіки в цілому, в сучасних умовах суттєво залежить від активного використання концепції кластерного розвитку на всіх рівнях. Дослідження кластерів як груп взаємопов'язаних підприємств створює умови для визначення наявних можливостей у сфері координації зусиль та спільної діяльності з метою досягнення підприємствами якісно нових конкурентних переваг і можливостей сталого розвитку у визначених сферах та галузях економіки.

На цьому тлі актуальності набуває вирішення наступних завдань:

- визначення основних факторів кризового розвитку вітчизняних підприємств;
- виявлення впливу кластерної форми організації бізнесу на зовнішні та внутрішні фактори кризового розвитку підприємств;

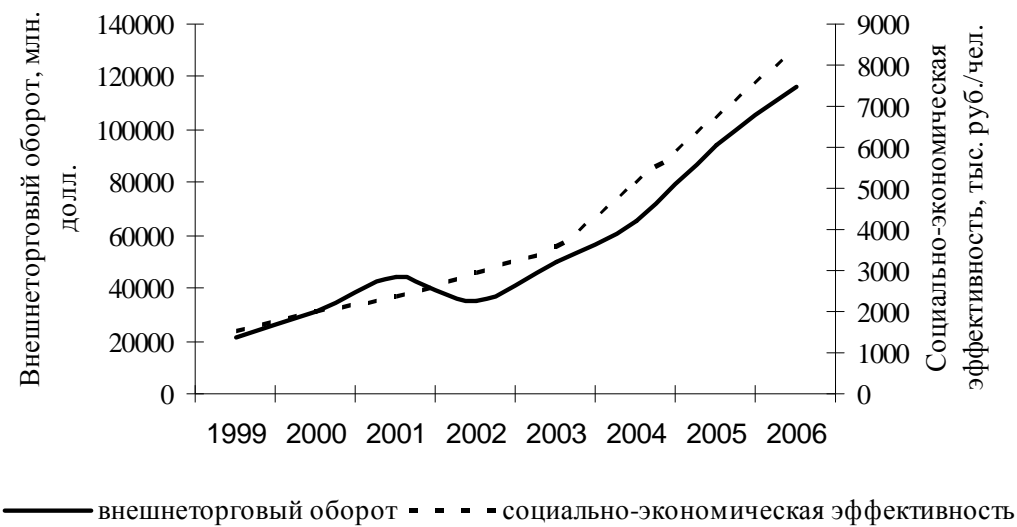


Рис. 2. Динамика внешнеторгового оборота и показателя социально-экономической эффективности Белгородской области за 1999-2006 годы

Результаты анализа, представленные на рис. 2, показывают схожесть траектории развития внешнеторгового оборота и показателя социально-экономической эффективности Белгородской области. В 2002 году произошло незначительное сокращение объемов внешней торговли, что отразилось на замедлении темпов роста социально-экономической эффективности в 2003 году. Следовательно, можно сделать вывод о наличии тесной взаимосвязи между внешнеэкономической деятельностью региона и его социально-экономической эффективностью.

Проведенный анализ внешнеэкономической деятельности Белгородской области показал положительную тенденцию. В своем развитии область отражала основные характеристики российской экономики. Благоприятно на внешнюю торговлю, как Белгородской области, так и России в целом отразилась конъюнктура мировых рынков. На протяжении анализируемого периода наблюдается рост внешнеторгового оборота, экспорта и импорта. Однако на общероссийском уровне происходит замедление темпов роста экспорта на фоне ускоряющихся темпов роста импорта. В Белгородской же области сальдо внешнеторгового баланса за весь период исследования – отрицательное. Неблагоприятным фактором российской внешней торговли является и то, что темпы роста физических объемов экспорта товаров в последние годы были меньше темпов повышения цен на них.

Проблемой внешнеторговой деятельности Российской Федерации, по-прежнему, является значительная доля сырья и продукции низкой степени обработки в структуре экспорта. Это подтверждают и данные анализа Белгородской области. Область специализируется на производстве проката черных металлов, экспортная квота по которым составила до 73,9 %. Экспортная квота по руде и концентратам железорудным варьируется от 8,2 % до 10,5 %, следовательно, лишь незначительную часть данной продукции в общем производстве поставляется на экспорт.

Положительной чертой развития внешнеэкономической деятельности Белгородской области является рост иностранных инвестиций в экономику региона. Однако доля прямых инвестиций значительно сократилась в 2007 г.

Эффективности Белгородской области определяется показателями социального и экономического развития. Как показали результаты анализа динамики валового регионального продукта Белгородской области за 1999-2006 годы, средний темп прироста показателя в действовавших ценах составил 28 % в год. Однако при использовании в расчетах индекса потребительских цен Белгородской области ежегодный темп прироста ВРП составил 8,22 %.

Основные фонды в Белгородской области за анализируемый период увеличивались в среднем на 12,36 %, инвестиции в основной капитал – на 35,95 %, а оборот розничной торговли – на 22,55%.

В качестве основного показателя социального развития региона можно рассмотреть продолжительность жизни населения. Продолжительность жизни выступает конечным фактором, итоговой результативной характеристикой по отношению не только к качеству жизни, но и ко всем остальным промежуточным факторам-признакам. По показателю средней продолжительности

$V$  – трудовой потенциал, тис. грн.;

$m$  – прибуток, отриманий від використання трудового потенціалу, тис. грн.;

Виходячи з формули 2, ефективність використання трудового потенціалу може бути виражена показником рентабельності трудового потенціалу ( $P_{mn}$ ) і виміряна по формулі:

$$P_{mn} = \frac{m \times 100}{V}, \quad (3)$$

При оцінці ефективності використання трудового потенціалу можливе також застосування показника співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати. Застосування зазначеного показника пов'язане з розв'язанням таких проблемних питань, як:

- визначення виду заробітної плати, яка враховується при оцінці темпів зростання (номінальної або реальної заробітної плати);
- розкриття, в яких випадках доцільним буде переважне зростання заробітної плати по відношенню до зростання продуктивності праці;
- встановлення, яким чином «співвідношення», що склалося, відповідає соціальному характеру економічної політики держави або конкретного суб'єкту господарювання;
- кількісне визначення оптимального (нормативного) співвідношення зростання продуктивності праці і заробітної плати, яке може розглядатися як еталон, до якого повинно прагнути суспільство в рішенні питання про справедливу оплату.

При цьому в якості критерію оптимальності може виступати суспільна економічність суб'єктів господарювання і соціальна задоволеність працівників. Суспільна економічність забезпечується переважним зростанням продуктивності праці в порівнянні з зростанням середньої заробітної плати. Соціальна задоволеність характеризується часткою заробітної плати у внутрішньому валовому продукті, яка може бути встановлена на рівні світових соціальних стандартів (при проведенні дослідження в наступному випадку прийнято 50 %).

Розроблена формула визначення еталонного співвідношення темпів зростання заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці ( $I_{спз}$ ) має вигляд:

$$I_{спз} = \frac{I_{nz} / I_{nc} \times [(I_{ndz} - I_{fdz}) / 100 + 1]}{I_{nn} \times (1 + \frac{\Delta ПП}{100})}, \quad (4)$$

де  $I_{nz}$  – індекс змін рівня номінальної заробітної плати;

$I_{nc}$  – індекс зміни споживчих цін;

$I_{ndz}$  – індекс нормативної частки заробітної плати у внутрішньому валовому продукті (на рівні розвинутих зарубіжних країн, або вітчизняних підприємств. В даному випадку на рівні ЗАТ «НКМЗ»), %;

$I_{fdz}$  – фактичний індекс частки заробітної плати у внутрішньому валовому продукті, %;

$I_{nn}$  – індекс фактично досягнутого рівня продуктивності праці у порівнянні з попереднім періодом;

$\Delta ПП$  – приріст продуктивності праці за рахунок використання виявлених її резервів, %.

Передумовою практичного застосування даного методу є послідовне підвищення мінімальної заробітної плати до рівня ціни робочої сили. Для здійснення цієї мети потрібні наступні умови:

- Достатні матеріальні і грошові ресурси, які накопичуються поступово.
  - Наявність визначених резервів зростання продуктивності праці.
  - Створення в Кабінеті Міністрів країни структури, яка вивчала б умови і відстежувала реалізацію програми підвищення рівня життя і сукупного доходу сімей.
  - Створення умов поступового підвищення заробітної плати, бо при різкому її підвищенні створюються умови неадекватного підвищення споживчих цін.
4. Дослідження розвитку і використання трудового потенціалу в Донецькому регіоні. Соціально-економічна спрямованість розвитку трудового потенціалу досліджується на прикладі До-

Динамика показателя социально-экономической эффективности развития  
Белгородской области в 1999-2006 гг.

Показатели	1999 год	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Социально-экономическая эффективность, тыс. руб./чел. в действовавших ценах	1541,3	2003,1	2379,5	2940,6	3582,5	5109,2	6661	8343,1
Темп прироста, %	-	29,96	18,79	23,58	21,83	42,62	30,37	25,25
Социально-экономическая эффективность, тыс. руб. / чел. в сопоставимых ценах	1542	1680,5	1715	1892,1	2063,9	2613,8	3118,4	3477,7
Темп прироста, %	-	8,98	2,05	10,33	9,08	26,65	19,30	11,52

Рассчитано по данным: Российского статистического сборника: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004 / Росстат. – М., 2004.; Социально-экономическое положение города Белгорода. 2006: Стат. сб. / Белгородстат., 2006; Центральная база статистических данных Федеральной службы государственной статистики. Электронный ресурс, режим доступа к ресурсу: <http://www.gks.ru/dbscripts>

Как показали результаты анализа, представленные в табл. 4, изменение социально-экономической эффективности Белгородской области происходит в основном за счет изменения душевого валового регионального продукта. Данная тенденция имеет место по той причине, что показатель ожидаемой продолжительности жизни на протяжении анализируемого периода практически не изменился, достигнув в 2005 году 68,4 года (уровень 1998 года).

С целью определения влияния внешнеторговой деятельности Белгородской области на показатель социально-экономической эффективности развития региона необходимо провести корреляционно-регрессионный анализ. На основе исследования парной корреляции был отобран основной фактор, который в наибольшей степени оказывает влияние на социально-экономическую эффективность развития Белгородской области. В результате корреляционно-регрессионного анализа за 1999-2006 годы было получено уравнение регрессии, характеризующее связь между социально-экономической эффективностью (y) и внешнеторговым оборотом (x):

$$y = 0,07x - 95,86$$

Коэффициент множественной регрессии составил 0,97, что свидетельствует о тесной связи внешнеторговой деятельности и социально-экономической эффективности Белгородской области.

Повышение внешнеторгового оборота оказывает положительное влияние на рост социально-экономической эффективности развития региона. В данном случае сказывается фактор приграничного положения области. Динамика внешнеторгового оборота и показателя социально-экономической эффективности Белгородской области за 1999-2006 годы показана на рис. 2.

нецького регіону, зацікавленість до якого визначається високим його економічним потенціалом і часткою в потенціалі України. Про таке свідчить, зокрема, зростання продукції галузей національного господарства Донецької області, яке склало по роках:

	2000	2007	2007 до 2000, %
Обсяг реалізованої продукції промисловості, млн. грн.	27493,5	137054,9	498,5
Валова продукція сільського господарства	4160,3	4521,1	108,7
Реалізовані послуги населенню, млн. грн.	574,8	2929,3	509,6
Експорт товарів і послуг, млн. дол. США	3013,0	11063,0	367,2
Імпорт товарів і послуг, млн. дол. США	1286,4	4619,8	359,1

Про зміцнення економічного потенціалу регіону свідчить також зростання інвестицій в основний капітал, яке склало за період 2000-2007 рр. 482 %. Проте спостерігається протирічливий характер екстенсивного чинника розвитку трудового потенціалу. Зокрема, за період 2002-2007 рр. зменшувалася чисельність наявного населення з 4893 тис. осіб до 4539 тис. осіб, тобто на 7,8 %. Основною причиною зменшення населення стало зниження природного його приросту через перевищення смертності над народжуваністю, яке визвано погіршенням медичного обслуговування, екологічного і матеріального стану низько оплачуваної категорії людей. Чисельність економічно активного населення зменшилась з 2261 тис. осіб до 2260,7 тис. осіб, тобто зменшення склало 0,02 %, рівень безробіття зменшився з 8,5 % до 5,6 %, тобто зниження безробіття склало 34,1 %, яке, між іншим, почало зростати після 2008 р. в зв'язку з початком фінансово-економічної кризи в Україні.

Відомо, що матеріальне забезпечення працівників є досить вагомим чинником існування трудового потенціалу регіону в ринкових умовах. Його рівень визначається сукупністю соціально-економічних показників, які складають дохід працюючих в структурі внутрішнього валового продукту. Його склад утворює комплекс показників, основні з яких відображають трудові успіхи працюючих: номінальна і реальна заробітна плата та інші виплати, які складають матеріальну основу існування системи соціального захисту населення.

Зміну рівня і структури доходу Донецького регіону розкрито в таблиці 1.

З таблиці 1 видно, що при зростанні за аналізований період внутрішнього валового продукту на 45 % рівень зростання доходу склав 129,6 %, заробітної плати – 128,9 %, пенсій і соціальних виплат – 112,9 %, а інших доходів – 175,1 %. Зростання частки доходів у внутрішньому валовому продукті з 30,4 % у 2004 р. до 47,8 % у 2007 р., а також частки пенсій і соціальних виплат з 11,2 % до 16,3 % свідчить про соціальну спрямованість економічного розвитку регіону.

Таблиця 1

Зміна рівня, структури доходів працівників та внутрішнього валового продукту в Донецькій області у 2004-2007 рр.

Показники	Рівень показників по роках				2007 р. до 2004 р., %
	2004	2005	2006	2007	
Внутрішній валовий продукт, млн. грн.	97057,1	103664,2	110614,3	141580,0	145,9
Дохід – всього, млн. грн.	29497,0	40753,0	50947,0	67732,0	229,6
в тому числі:					
- заробітна плата	14415,0	20005,0	25167,0	33004,0	228,9
- пенсії і соціальні виплати	10876,0	15126,0	19005,0	23157,0	212,9
- інші види доходу	4206,0	5622,0	6775,0	11571,0	275,1
Частка у внутрішньому валовому продукті, %:					
- доходу	30,4	39,3	46,4	47,8	157,2
- заробітної плати	14,9	19,3	22,6	23,3	156,4
- пенсій і соціальних виплат	11,2	14,6	17,3	16,3	146,4
- інших видів доходу	4,3	5,4	6,5	8,2	190,7

На підставі досліджень слід виділити як основний елемент соціальної політики регіону зростання заробітної плати, організація якої може удосконалюватися у наступних напрямках:

- підняття рівня до ціни робочої сили на основі розвитку її відтворювальної функції;
- розвитку стимулюючої функції заробітної плати, спрямованої на підвищення ефективності використання трудового потенціалу.



в росте уровня благосостояния как каждого человека в отдельности, так и всех членов общества, с другой стороны, в создании условий для лучшего развития личности.

Продолжительность жизни же выступает конечным фактором, итоговой результативной характеристикой по отношению не только к качеству жизни, но и ко всем остальным промежуточным факторам-признакам.

Данные сравнительный анализ продолжительности жизни при рождении некоторых областей Центрального федерального округа в 1999-2006 гг. представлены в табл. 3.

На протяжении всего периода Белгородская область по показателю средней продолжительности жизни занимала первое место, опережая даже средний показатель по Центральному федеральному округу (ЦФО) на 2-3 года. Следует обратить внимание на то, что в ЦФО входят не только 5 представленных областей, а 18, из которых по социально-экономическим показателям все области заметно опережает город Москва.

Таким образом, можно сказать, что проводимая в Белгородской области социальная политика, качество медицинского обслуживания и состояние окружающей среды, приводят к более высокому показателю средней продолжительности жизни по сравнению с другими областями. При этом с 2002 г. Белгородская область по данному показателю имела положительные темпы роста.

Таблица 3

Динамика средней продолжительности жизни при рождении в некоторых областях Центрального федерального округа в 1999-2006 гг.

Регион	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Центральный Федеральный округ	67,25	67,05	66,25	65,60	65,67	66,14	66,30	67,3
Белгородская область	68,20	67,90	67,60	67,60	67,98	68,30	68,40	69,3
Воронежская область	67,36	67,67	66,72	66,07	66,19	66,25	66,20	67,1
Курская область	67,13	66,72	66,02	65,93	66,04	66,13	65,00	66,1
Липецкая область	68,08	67,32	66,82	66,20	65,57	65,69	66,00	66,7
Тамбовская область	67,55	66,30	65,21	64,97	64,97	65,57	65,50	66,8

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: Стат.сб. / Росстат. М., 2004, с.58.; Социально-экономическое положение города Белгорода. 2006: Стат.сб. / Белгородстат., 2006, с.71; Центральная база статистических данных Федеральной службы государственной статистики. Электронный ресурс, режим доступа к ресурсу: <http://www.gks.ru/dbscripts>

Одним из наиболее популярных в последние годы показателей является Индекс развития человеческого потенциала. Он интегрирует в себя три основных характеристика уровня жизни: уровень грамотности, продолжительность жизни населения и валовой региональный продукт душевой. Однако его использование в показателе эффективности развития региона не рационально, поскольку уровень грамотности не является в регионах Российской Федерации, в отличие от международных сравнений. Валовой региональный продукт душевой отражает не столько социальную сторону развития региона, сколько экономическую. Поэтому результативная социальная характеристика «продолжительность жизни» имеет ряд достоинств:

- является объективной, простой, ясной, наглядной;
- отражает комплексную характеристику качества функционирования социально-экономической системы, представляет собой выходной показатель, в котором, как в фокусе, в той или иной степени проявляются все промежуточные индикаторы;
- выражается универсальной, сопоставимой для всех социально-экономических систем временной формой [7, с.74-75].

Оценку эффективности развития региона целесообразно проводить посредством интегрального показателя социально-экономической эффективности развития региона «Продолжительность жизни – Валовой региональный продукт душевой». Динамика показателя социально-экономической эффективности развития Белгородской области в 1999-2006 гг. представлена в табл. 4.

Развиток відтворювальної функції заробітної плати в Донецькому регіоні знаходить віддзеркалення в зростанні середньомісячної заробітної плати, зміна рівня якої по видам економічної діяльності в 2007 р. в порівнянні з 2000 р. характеризується показниками табл. 2.

На основі зіставлення показників табл. 2 виявляється, що поряд з загальним підвищенням середньої заробітної плати йшло вирівнювання її розміру по видам економічної діяльності, розрив між якими знизився з 396,3 % у 2000 р. ( $\frac{535}{135} \times 100$ ), до 270,2 % у 2007 р. ( $\frac{2348}{869} \times 100$ ). Та, не дивлячись на покращання диференціації заробітної плати по сферах економічної діяльності, неприпустимо низьким зберігається рівень заробітної плати в таких галузях, як охорона здоров'я, освіта, сільське господарство, тобто найбільше впливових сферах щодо розвитку і стимулювання ефективного використання трудового потенціалу.

Застосування в якості вимірника рівня трудового потенціалу і ефективності його використання показника заробітної плати і соціальних відрахувань дозволило прослідкувати його розвиток і ефективність використання. Вихідні дані для розрахунків наведені в таблиці 3.

Таблиця 2

Середньорічна заробітна плата найманих робітників по видах економічної діяльності в Донецькій області в 2000-2007 рр.

Види економічної діяльності	Середня заробітна плата по роках, грн.		2007 р. до 2000 р., %
	2000	2007	
В середньому по регіону	292	1535	525,7
Сільське господарство	164	942	574,4
Промисловість	366	1790	489,1
Торгівля	237	1073	452,7
Транспорт	323	1631	504,9
Освіта	166	1040	625,5
Охорона здоров'я	142	869	612,0
Фінансова діяльність	535	2348	438,9
Будівництво	272	1578	580,1
Готелі, ресторани	135	1129	836,3
Операції з нерухомістю	242	1719	710,3
Державне управління	302	1758	582,1
Послуги	174	1670	959,8

Таблиця 3

Зміна складу і рівня виробничого і трудового потенціалу в промисловості Донецького регіону в 2004-2007 рр.

Елементи внутрішнього валового продукту	Рівень показників по роках, тис. грн.				2007 р. до 2004 р., %
	2004	2005	2006	2007	
1. Матеріалізована частина виробничого потенціалу і прирівняних до них ресурсів (собівартість продукції за вирахуванням трудового потенціалу) (С)	72033841,9	76734426,6	81783874,3	106224615,0	147,5
2. Трудовий потенціал (V)	9596758,1	12647573,4	15375625,7	19227285,0	200,4
3. Виробничий потенціал (ряд.1+ряд.2)	81630600,0	89382000,0	97159500,0	125451900,0	153,7
4. Прибуток від використання трудового потенціалу (m)	10273600,0	9014100,0	8467600,0	11602100,0	112,9
5. Разом внутрішній валовий продукт (С+V+m)	91904200,0	98396100,0	105627100,0	137054000,0	149,1
6. Рентабельність трудового потенціалу (Rтп), %	107,1	71,3	55,1	60,3	56,3

Виходячи з показників табл. 3 проведено розрахунок зміни відносних показників, які характеризують рівень і ефективність використання трудового і виробничого потенціалу (табл.4).

Таблиця 4

Розрахунок зміни частки матеріалізованої частини виробничого і трудового потенціалу у внутрішньому валовому продукті, а також ефективності їх використання в Донецькому регіоні у 2004-2007 рр.

Роки	Розрахунок частки матеріалізованої частини виробничого потенціалу у внутрішньому валовому продукті, %	Розрахунок частки трудового потенціалу у внутрішньому валовому продукті, %	Рентабельність трудового потенціалу, %	Рентабельність продукції, %
2004	$\frac{72033841,9 \times 100}{91904200} = 78,4$	$\frac{9596758,1 \times 100}{91904000} = 10,4$	$\frac{10273600 \times 100}{9596758,1} = 107,1$	$\frac{10273600 \times 100}{81630600} = 12,6$
2005	$\frac{76734426,6 \times 100}{98396100} = 78,0$	$\frac{12647573,4 \times 100}{98396100} = 12,9$	$\frac{9014100 \times 100}{12647573,4} = 71,3$	$\frac{9014100 \times 100}{89382000} = 10,1$
2006	$\frac{81783874,3 \times 100}{105627100} = 77,7$	$\frac{15375625,7 \times 100}{105627100} = 14,6$	$\frac{8467600 \times 100}{15375625,7} = 55,1$	$\frac{8467600 \times 100}{97159500} = 8,7$
2007	$\frac{106224615 \times 100}{137054000} = 77,5$	$\frac{19227285 \times 100}{137054000} = 14,0$	$\frac{11602100 \times 100}{19227285} = 60,3$	$\frac{11602100 \times 100}{125451900} = 9,2$

З наведених даних стає очевидною тенденція: в міру зростання трудового потенціалу і матеріалізованої частини виробничого потенціалу, ефективність їх використання знижується. Зокрема, рівень трудового потенціалу в 2007 р. в порівнянні з 2004 р. склав 200,4 %, матеріалізованої частки виробничого потенціалу – 147,5 %, рентабельність трудового потенціалу знизилась з 107,1 % в 2004 р. до 60,3 % у 2007 р., рентабельність продукції знизилась з 12,6 % до 9,2 %.

Зміна наведених вище показників на підприємствах: ДПО «Артемсіль» і ЗАТ «НКМЗ» в період 2000-2008 рр. підтвердила виявлену закономірність зміни трудового потенціалу і ефективності його використання в цілому в Донецькому регіоні.

А певній мірі тенденція зниження ефективності використання трудового потенціалу в регіоні, яка визначається показником рентабельності трудового потенціалу, відрізняється в разі дослідження ефективності по показнику співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати. Поясненням визначеної різниці є те, що рентабельність трудового потенціалу в значній мірі залежить від використання не тільки трудових, а і інших виробничих ресурсів, що впливає на рівень прибутку продукції. Крім того, треба враховувати що на співвідношення темпів зростання заробітної плати і продуктивності праці впливають виключно трудові чинники, існуючі мотиваційні системи і ін. Тому при дослідженні ефективності використання варто коректувати використання визначених методів.

При дослідженні співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати на підставі показників 2004-2007 рр. у Донецькому регіоні було визначено еталонний його рівень (табл. 5).

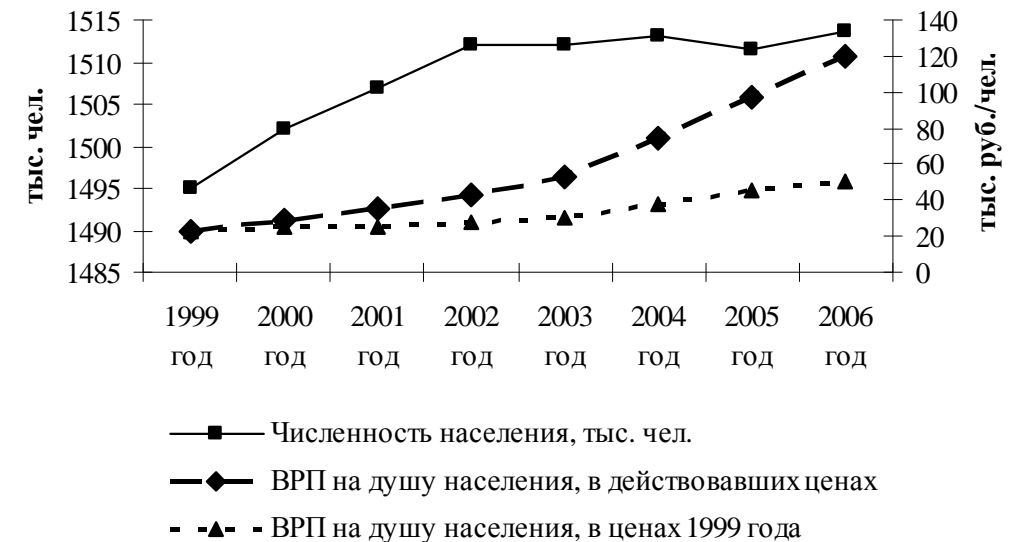


Рис. 1. Динаміка валового регіонального продукта душевого і численності населення Белгородської області в 1999-2006 гг.

Как показано на рис. 1, показатель валового регионального продукта душевого имеет стабильную тенденцию роста, однако если его привести к сопоставимым ценам, то траектория его изменения повторяет траекторию изменения численности населения Белгородской области.

Динамика некоторых других показателей экономического развития Белгородской области в 1999-2006 годы представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Динамика экономических показателей развития Белгородской области в 1999-2006 гг.

Показатели	1999 год	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год
Основные фонды, млн. руб.	149 495	154391	173840	214329	241450	294128	295272	332176
Темп прироста, %	-	3,28	12,60	23,29	12,65	21,82	0,39	12,50
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	6 995	9 242	14 031	10 830	14 697	19 957	38 675	48 422
Темп прироста, %	-	32,12	51,82	-22,81	35,71	35,79	93,79	25,20
Оборот розничной торговли, млн. руб.	14 251	17 781	20 860	24 713	29 081	36 560	49 217	58 716
Темп прироста, %	-	24,77	17,32	18,47	17,67	25,72	34,62	19,30

Как показали результаты анализа, представленные в табл. 2, основные фонды в Белгородской области за анализируемый период увеличивались в среднем на 12,36 %, инвестиции в основной капитал – на 35,95 %, а оборот розничной торговли – на 22,55%. Таким образом, можно сделать вывод, что экономика Белгородской области развивается стабильными темпами.

В качестве основного показателя социального развития региона можно рассмотреть продолжительность жизни населения. Для характеристики результативности социально-экономической системы в отечественной и зарубежной экономической литературе предлагалось выделить и другие приведённые выше различные показатели, среди которых, например, удовлетворение потребностей населения, благосостояние нации, уровень и качество жизни, совокупность характеристик здорового образа жизни, грамотности взрослого населения, медицинского обслуживания населения и др.

Качество жизни является условием, влияющим на изменение продолжительности жизни, фактором жизнеобеспечения человека. Улучшение качества жизни проявляется, с одной стороны,

6. Економічна енциклопедія: У 3т./ Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавн. Центр «Академія», 2002. – Т.3 – С.13.

7. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. - Сумы: ИТД "Университетская книга", 2004., с. 360.

8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352с.

9. Управління соціалістичним виробництвом: Словник під ред. Козловіч О.В.

10. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб. - К.: Вища школа. - 2003. с.175.

11. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 2001. с. 204

12. Митрофанов Г.В., Кравченко Г.О., Большакова О.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. - К.: КНТЕУ, 2002. с.301

13. Ревуцький Л.Д. Потенціал і вартість підприємства. – М.: Перспектива, 1997

14. Портер М.Э. Конкуренція: Пер з англ. М., 2000.

*Растворцева С.Н., к.е.н., доцент*

*Павлов К.В., д.э.н., профессор*

*Белгородский государственный университет, Российская Федерация*

### **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКТОР В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ**

Основными этапами управления эффективностью на уровне региона является факторный анализ ее формирования, оценка и определение основных направлений ее повышения.

Эффективность Белгородской области определяется показателями социального и экономического развития. Основным экономическим показателем региона является ВРП. Определенную сложность статистического анализа составляет отставание расчета валового регионального продукта в среднем на 1,5-2 года. По этой причине представляется возможность проведения анализа лишь до 2006 года.

Динамика экономической составляющей эффективности Белгородской области – валовой региональный продукт на душу населения – представлена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика валового регионального продукта на душу населения Белгородской области в 1999-2006 гг.

Показатели	1999 год	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год
ВРП, млн. руб. в действовавших ценах	33800	44440	53043	65702	79300	113002	147185	181009
Численность населения, тыс. чел.	1495	1502	1507	1512	1512	1513	1511,4	1513,6
ВРП на душу населения, в действовавших ценах	22,61	29,5	35,20	43,5	52,7	74,8	97,4	119,7
Индекс потребительских цен (областной), %	120,9	119,2	116,4	112	111,7	112,6	109,3	112,3
ВРП на душу населения, в ценах 1999 года	22,61	24,75	25,37	27,99	30,36	38,27	45,59	49,89

Рассчитано по данным: Российского статистического сборника: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004 / Росстат. – М., 2004.; Социально-экономическое положение города Белгорода. 2006: Стат.сб. / Белгородстат, 2006; Российский статистический ежегодник, 2008: стат. сб. – М.: Росстат, 2008. – 819 с.

Как показывают результаты анализа динамики валового регионального продукта Белгородской области за 1999-2006 годы, средний темп прироста показателя в действовавших ценах составил 28 % в год. Однако при использовании в расчетах индекса потребительских цен Белгородской области ежегодный темп прироста ВРП составил 8,22 %.

Таблица 5

Показники параметров розрахунку еталоного співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати в Донецькому регіоні у 2004-2007 рр.

Показники	Рівень показників по роках			
	2004	2005	2006	2007
Індекс, який виражає зміну рівня номінальної заробітної плати (Інз)	1,000	1,426	1,123	1,291
Індекс споживчих цін (Іпц)	1,000	1,119	1,121	1,139
Нормативна частка заробітної плати у внутрішньому валовому продукті (на рівні ЗАТ «НКМЗ») (Індз), %	50,000	50,000	50,000	50,000
Фактична частка номінальної заробітної плати у внутрішньому валовому продукті (Іфдз), %	14,900	19,300	22,600	23,300
Індекс фактично досягнутого рівня продуктивності праці в порівнянні з попереднім періодом (Іпт)	1,000	1,049	1,064	1,277
Приріст продуктивності праці за рахунок використання виявлених її резервів (усунення нерациональних витрат робочого часу і ін.) (ΔПП), %	15,300	15,700	15,800	17,000

Результати розрахунків, виконаних по формулі 4, зведені в табл. 6.

Таблица 6

Результати розрахунків еталоного і фактичного співвідношення темпів зростання заробітної плати і продуктивності праці в промисловості Донецької області у 2005-2007 рр.

Показники	Рівень показників по роках, %		
	2005	2006	2007
1. Еталоные значения «співвідношення»:			
1.1 Зростання реальної заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці	1,372	1,037	0,961
1.2 Зростання номінальної заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці	1,563	1,161	1,095
2. Фактичне значення «співвідношення»:			
2.1 Зростання реальної заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці	1,210	1,03	0,87
2.2 Зростання номінальної заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці	1,360	1,060	1,010

На основі розгляду таблиці 6 слід зробити наступні висновки:

1. Еталоный рівень «співвідношення» перевищує фактичний рівень, що вказує на невикористані можливості підвищувати рівень середньої заробітної плати, а також на наявність більш ефективного використання трудових ресурсів.

2. Спостерігається поступове підвищення економічності «співвідношення», рівень якого наближається до відмітки 0,5 % зростання заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці.

3. Встановлені параметри еталоного співвідношення темпів зростання заробітної плати на один відсоток зростання продуктивності праці мають практичне значення для оцінки і коректування регіональних програм економічного і соціального розвитку регіону.

5. Розвиток методів економічного стимулювання використання трудового потенціалу. Дослідженнями доведено, що визначальним важелем, який може протидіяти тенденції зниження ефективності використання трудового потенціалу, стає механізм її стимулювання. Такий механізм повинен враховувати рівень економічних інтересів трудового потенціалу, які відповідають певно-

му рівню управління економікою і працею.

Економічною практикою виявлено три рівні інтересів, що стимулюються: індивідуальний рівень матеріальних і моральних інтересів окремих працівників, який відповідає локальному рівню управління працею на робочому місці та колективний рівень економічних інтересів, який відповідає рівню управління економікою і працею на підприємствах і в регіонах.

Державний рівень інтересів полягає в забезпеченні високоефективного виробництва на основі матеріального задоволення працюючих. В сучасний період механізм стимулювання ефективного використання колективного трудового потенціалу на рівні підприємств і регіонів практично відсутній, окрім системи оподаткування прибутку. Але остання є фіскальною і не пов'язана з використанням трудового потенціалу. Тому в даній роботі розглядається один з можливих її варіантів при умові сполучення з методами заохочення за ефективність трудового потенціалу. Подібний симбіоз двох мотиваційних систем полегшує практичне застосування нового механізму економічного стимулювання використання трудового потенціалу на локальному і регіональному рівні.

Механізм, що пропонується розкрито на рис. 2.

Використовуючи запропоновані методи для розрахунку параметрів механізму економічного стимулювання використання трудового потенціалу складено прогноз розрахунку податку на прибуток в Донецькому регіоні з врахуванням тенденції зміни маси трудового потенціалу і трудомісткості промислової продукції (табл. 7).

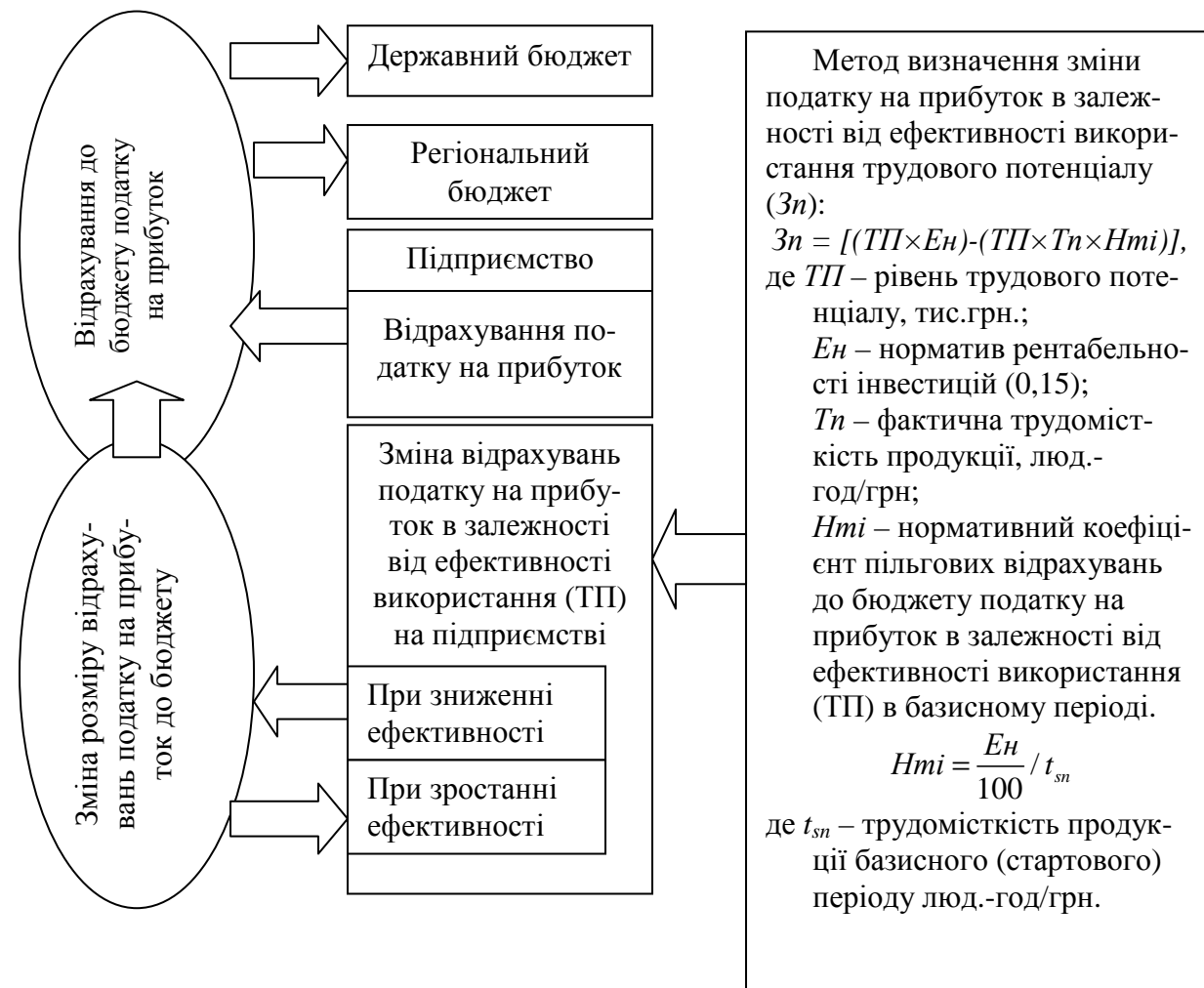


Рис. 2 Механізм економічного стимулювання ефективності використання трудового потенціалу на рівні підприємств і регіону з врахуванням існуючої системи оподаткування прибутку

ведуть зміни ключових факторів до зниження ефективності діяльності підприємства. Негативне значення показує, що даний фактор значно впливає на показники діяльності підприємства. Система оціночних показників займає важливе місце в економічній науці. Побудова науково обґрунтованої системи соціально-економічних показників оцінки діяльності підприємства є одним з основних моментів створення наукової теорії. Оцінка визначає юридичний аспект виконання управління підприємства поставленої перед ним задачі. Функції оцінки управління для роботи підприємства є надзвичайно важливими. Задачею оцінки системи управління підприємством є складання балансу його економічного потенціалу. Оцінка це не просто завершення роботи з аналізу управління підприємством, але й основа для розробки наступних стратегічних цілей підприємства. Тому виникає необхідність вироблення системи оцінних критеріїв управління економічним потенціалом підприємства, що допомогли б оптимально використовувати наявні ресурси підприємства і створювати резерв для подальшого розвитку виробництва. Економічна ефективність – складова частина оцінки ефективності виробництва. Синтетичне вираження економічного ефекту у формі економічної ефективності результатів діяльності підприємства дозволяє вимірити процеси, що відбуваються в сфері виробництва вартісною мірою. Така ефективність установлюється за результатами їхнього використання в діяльності підприємства. Особливостями є наявність витрат, зв'язаних зі створенням системи управління соціально-економічним потенціалом. Критерієм економічного ефекту стає зростання прибутку підприємства, а соціального – економія матеріальних, трудових витрат, економія часу що теж виводить у кінцевому рахунку на зростання прибутку і конкурентоздатності підприємства. Сутність економічного ефекту – одержання додаткових економічних вигод (економія матеріальних, фінансових і трудових ресурсів), що виражаються в підвищенні продуктивності праці і зростанні прибутку підприємства. Цей ефект торкається як виробничої, так і невиробничої сфери. Ступінь зміни умов життєдіяльності підприємства визначається у відносних і умовних величинах, як різниця того, що було до і після впровадження системи керування соціально-економічним потенціалом, відношення цієї різниці до вихідного показника виражається у відсотках. Критерієм інтегрального економічного ефекту може виступати мінімізація витрат на досягнення заданої місії і стратегії підприємства, зростання прибутку підприємства, підвищення добробуту його власників і працівників, підвищення конкурентних позицій підприємства тобто максимізація результатів його діяльності при заданому рівні витрат. Критерії оцінки управління економічним потенціалом ділять наступні групи: цільові, виробничі, комерційні, соціальні. Перша група критеріїв визначає напрямок розвитку підприємства, тобто проводиться оцінка вибору напрямку розвитку підприємства, а саме наскільки обраний напрямок розвитку є перспективним, наскільки були враховані зовнішні фактори конкурентного середовища, галузеві особливості підприємства, відповідність мети потребам ринку, відповідність обраної стратегії вже наявних каналів збуту на підприємстві, та інші фактори, а також проводиться оцінка ефективності використовуваних методів управління підприємством, оцінка можливого виконання поставлених цілей тобто наскільки були враховані усі фактори, що впливають на діяльність підприємства; друга – стан виробничої сфери; третя – припускає аналіз фінансових показників роботи підприємства, куди входять і оцінка фінансових результатів (показників загальної діяльності підприємства). Фінансове становище характеризується наступними показниками: поточною і перспективною платоспроможністю, оборотністю, наявністю власних і позикових засобів, ефективністю їхнього використання. І чим краще ці показники, тим вище якість управління економічним потенціалом. Фінансові результати можуть бути спрямовані або на досягнення фінансової стабільності підприємства, або на фінансовий зріст. При нестабільному економічному стані підприємства всі його зусилля будуть спрямовані на досягнення фінансової стабільності.; четверта – визначає вплив управлінських рішень на стан трудових ресурсів і соціальної сфери. Таким чином, основою управління економічним потенціалом є його якісна і кількісна оцінка і моніторинг.

#### Список джерел

1. Словарь иностранных слов /Под ред.. А. Спиркина. – 7-е изд., перераб. – М.: Русский язык, 1980. – С.404.
2. Большой энциклопедический словарь: В 2т./Гл. Ред.. А.М. Прохоров. – М.: Советская энциклопедия, 1991. – Т.2 – С. 188.
3. Ожегов С.И. Словарь русского языка /Под ред.. Ю.Ю. Шведовой. – 23-е изд., испр. – М.: Рус. Яз., 1990. – С. 569.
4. Новий тлумачний словник української мови: У 3т./ Уклад.: В. Яременко, О. Сліпущко. – К.: Вид – во «Аконіт», 2000. – Т.3. – 927с.
5. Слижис М.У. Экономический потенциал основных производственных фондов в машиностроении. – М.: Машиностроение, 1986. – С.10.



Прогнозований з урахуванням тенденції зміни маси трудового потенціалу і трудомісткості промислової продукції рівень відрахувань до бюджету через податок на прибуток в Донецькому регіоні на 2008-2013 рр.

Роки	Рівень трудово-го потенціалу, млн. грн.	Трудомісткість продукції, люд.-год./грн.	Розрахунок відрахувань по нормативу рентабельності інвестицій (гр.2×0,15), млн. грн.	Нормативний коефіцієнт відрахувань базисного періоду 2008 р. (0,15/гр.3)	Розрахунок відрахувань по запропонованій методиці (гр.2×гр.3×гр.5), млн. грн.	Відхилення розрахункового рівня відрахувань, через норматив рентабельності інвестицій і запропонованій методиці (гр.6-гр.4), млн. грн.
2008	16102,3	0,0119	2415,0	12,605	2415,3	-
2009	18807,5	0,0116	2821,1	12,605	2750,0	-71,1
2010	21666,2	0,0113	3249,9	12,605	3086,1	-163,8
2011	24618,8	0,0110	3692,8	12,605	3413,5	-279,3
2012	27573,1	0,0107	4136,0	12,605	3718,9	-417,1
2013	30440,7	0,0105	4566,1	12,605	4028,9	-537,2

З таблиці 7 видно, що в міру зростання маси трудового потенціалу, а також зниження трудомісткості продукції, пільгове зменшення податку на прибуток зростає з 71,1 млн. грн. у 2009 р. до 537,2 млн. грн. у 2013 р.

Механізм стимулювання індивідуального трудового потенціалу на робочому місці ґрунтовно розроблений і постійно удосконалюється. Його містить існуюча система організації заробітної плати та різні мотиваційні системи, які відповідають індивідуальним матеріальним і моральним інтересам працюючих.

Проблемними, недостатньо дослідженими з'являються питання економічного обґрунтування параметрів систем стимулювання трудового потенціалу на локальному рівні та визначення економічного ефекту від впровадження системи преміювання за економне використання живої і уречевленої праці. В даному разі серед існуючих видів ефекту слід виділити загальний ефект і ефект роботодавця. Останній визначається загальним ефектом за вирахуванням преміального фонду.

Преміальний фонд визначається з урахуванням ефекту роботодавця і рівня соціальної задоволеності працівників і їх сімей розміром премії, який до того ж залежить від трудових успіхів працівників.

Тому формула розрахунку економічного ефекту роботодавця від використання систем преміювання ( $E_p$ ) може мати наступний вигляд:

$$E_p = P_p - [C_{pn} \times (U_{zn} + K_{ndn})] - \Phi_n, \quad (5)$$

де  $P_p$  – прибуток від реалізації продукції, тис. грн.;

$C_{pn}$  – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.;

$U_{zn}$  – коефіцієнт, що виражає частку заробітної плати в собівартості реалізованої продукції;

$K_{ndn}$  – коефіцієнт приросту частки заробітної плати від збільшення розміру премії;

$\Phi_n$  – використаний фонд преміювання, тис. грн.

Наприклад, якщо:  $P_p = 61130$  тис. грн.;  $C_{pn} = 46894$  тис. грн.;  $U_{zn} = 0,2$ ;  $K_{ndn} = 0,045$ ;  $\Phi_n = 2110$  тис. грн.

$$E_p = 61130 - [46894 \times (0,2 + 0,045)] - 2110 = 47531.$$

Іншими словами, економічний ефект для роботодавця від застосування системи преміювання виражається величиною прибутку, отриманого, виходячи з стимулюючої функції преміальної системи, за вирахуванням розміру преміювального фонду.

Встановлена залежність між зміною премії і ефекту може бути використана для обґрунту-

або ресурсного потенціалу добре відомі й орієнтовані на розрахунок кількісних показників і якісних характеристик чинників, що враховуються. Так, Ревуцький Л.Д. пропонує систему економічних оцінок виробничого потенціалу підприємства де включає наступні показники: потенційна річна виробнича потужність у розрахункових одиницях, розгорнута по видах основної і побічної продукції; потенційний річний валовий обсяг продукції, що випускається, робіт, послуг; потенційна величина доданої вартості; потенційний чистий річний доход (обсяг чистої продукції); потенційний річний балансовий прибуток від виробничої діяльності при можливих варіантах цінової стратегії підприємства; потенційний чистий прибуток після сплати податків [13]. Недоліком цього підходу є оцінка лише виробничого потенціалу, і включені тільки вартісні показники.

До найважливіших внутрішніх факторів, що впливають на величину економічного потенціалу підприємства відносяться: часовий фактор; обсяги виробництва і продажів; собівартість реалізованої продукції; структура і маржа валового прибутку; власні оборотні кошти; вартість основних засобів; вартість залучення капіталу. Перші шість наведених чинників впливають на величину грошового потоку.

Порядок оцінки ресурсного потенціалу, для ефективного управління необхідна оцінка діючого потенціалу, що є чутливим до трансформацій внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Роль і значення економічного потенціалу промислового підприємства полягає в пошуку і реалізації внутрішніх джерел розвитку з метою забезпечення стабільної роботи підприємства.

Ідеї оцінки діючого потенціалу компанії на основі концепції ланцюжка цінностей розроблялися з 1985 р. професором Гарвардської школи бізнесу, найбільшим західним теоретиком в області конкуренції Майклом Портером [14]. Використання концепції ланцюжка цінностей припускає чотири напрямки, що сприяють вибору конкурентної стратегії і збільшенню вартості підприємства в цілому: зв'язок з постачальниками; зв'язок зі споживачами; технологічні зв'язки усередині ланцюжка цінностей бізнес-одиниці; зв'язку між ланцюжками цінностей бізнес-одиниць у середині підприємства. Дана концепція вимагає прийняття до уваги зовнішніх факторів макросередовища, обліку невизначеності.

Вивчення зовнішнього середовища дає можливість своєчасної реакції на погрози для підприємства, що з'явилися на ринку, і здатність до розробки заходів, що у стані не тільки врахувати і запобігти ці погрози, але і витягти із ситуації нові вигідні можливості для зміцнення власних конкурентних позицій. Зовнішнє середовище значно впливає на економічний потенціал промислових підприємств. Під впливом елементів зовнішнього середовища у підприємства виникає необхідність пристосування до даного середовища для підтримки конкурентних переваг. Діючий економічний потенціал, що визначає конкурентоздатність підприємства залежить як від внутрішніх можливостей підприємства ефективно використовувати всі наявні в його розпорядженні ресурси, так і від зовнішніх умов.

Вважається доцільним й ефективним для рішення проблеми управління економічним потенціалом промислових підприємств використання сучасних концепцій менеджменту, що включають взаємодію системного і ситуаційного підходів. Стратегічне управління підприємства починається з проведення аналізу, у тому числі зовнішнього і внутрішнього середовища компаній-конкурентів, постачальників, покупців, кадрового потенціалу, фінансових, трудових і технічних ресурсів підприємства. Від якості проведеного аналізу залежать всі подальші етапи стратегічного управління підприємством в цілому. Управління економічним потенціалом повинне реалізовуватися через здійснення специфічних функцій: розробку програми комплексного управління економічним потенціалом; створення організаційних структур, що забезпечують прийняття і реалізацію управлінських рішень в області забезпечення найбільш повного використання економічного потенціалу; формування ефективних інформаційних потоків, що дадуть змогу врахувати всі можливі варіанти управлінських рішень; аналіз факторів, що впливають на економічний потенціал підприємства; контроль над виконанням управлінських рішень в області використання економічного потенціалу. Дані функції можуть бути застосовані до підприємств усіх форм власності й організаційно-правових форм діяльності. Конкретні функції визначаються в залежності від галузевих особливостей підприємств, їхніх розмірів, організаційних форм діяльності. Для формування системи управління економічним потенціалом підприємства рекомендується спочатку визначити мету і задачі цього управління. Всі задачі управління економічним потенціалом підприємства взаємозалежні. Тому в процесі управління соціально-економічним потенціалом підприємства задачі управління повинні вирішуватися комплексно й оптимально. Для оптимізації виконання задач управління економічним потенціалом, керівникові необхідно знати, які фактори впливають на його стан. Для цього можна скористатися поняттям чутливості. Аналіз чутливості дозволяє визначити, чи не при-

вання нормативного розміру премії у відсотках до фонду оплати праці. Його величина ( $N_{np}$ ) може бути встановлена по формулі:

$$N_{np} = \frac{K_{ndn} \times 100}{U_{zn}}, \quad (6)$$

де  $K_{ndn}$  – коефіцієнт приросту частки заробітної плати в собівартості продукції від підвищення розміру премії;

$U_{zn}$  – коефіцієнт, що виражає частку заробітної плати в собівартості продукції.

З метою визначення нормативного рівня премії, який би забезпечував її стимулюючу функцію, в таблиці 8 наведено його розрахунок по варіантам і в зіставленні з економічним ефектом.

Таблиця 8

Розрахунок розміру премії, яка забезпечує її стимулюючий рівень в зіставленні з економічним ефектом

Варіанти	Розрахунок $N_{np}$ , %	Рівень ( $E_p$ ), тис. грн.	
		абсолютний	питомий (на 1 % премії)
1	$(0,045 \times 100) / 0,2 = 22,5$	49641	2206,3
2	$(0,245 \times 100) / 0,2 = 122,5$	40262	328,7
3	$(0,445 \times 100) / 0,2 = 222,5$	30883	138,8
4	$(0,645 \times 100) / 0,2 = 322,5$	21505	66,7
5	$(0,845 \times 100) / 0,2 = 422,5$	12126	28,7
6	$(1,045 \times 100) / 0,2 = 522,5$	2747	5,3
7	$(1,245 \times 100) / 0,2 = 622,5$	-6632	-10,7

Розрахунки переконують у тому, що при значних різницях між рівнем рентабельності продукції і часткою заробітної плати в собівартості продукції підприємство має можливість встановлювати надто високі розміри премії, котрі будуть ефективними і стимулюючими. В даному випадку перевищення рентабельності продукції частки заробітної плати працюючих в собівартості продукції складає 6,5 рази (130/20).

При вирішенні питань преміювання повинен враховуватися відтворювальний рівень основної заробітної плати, який в зарубіжних країнах вимірюється часткою заробітної плати у внутрішньому валовому продукті на рівні 50-70 %, а в Україні не визначений. Якщо прийняти цей показник за 50 %, то для підприємства в нашому випадку фонд оплати праці має бути підвищено до 23447 тис. грн. ( $46894 \times 0,5$ ). Цей рівень практично близький до параметрів другого варіанту, де частка ФОТ, включаючи премію, рівна 44,5 % [ $(0,2 + 0,245) \times 100$ ]. Нормативний розмір премії при цьому складатиме 122,5 % [ $(0,245 \times 100) / 0,2$ ]. Економічний ефект (частина прибутку, що використовується підприємством за призначенням, окрім оплати праці, складе 40262 тис. грн.

Враховуючи відсутність науково обґрунтованих методів визначення ефективності та розміру премії за економічне використання уречевленої праці, можна застосовувати методи розрахунку економічного ефекту ( $E_{e,ct}$ ), які передбачають економію в межах дозволених стандартом відхилень:

$$E_{e,cm} = \left[ \sum_{i=1}^n (P_{m,max,i} - P_{m,min,i}) \times C_m \times A \right] \times \left( 1 - \frac{P_n}{100} \right), \quad (7)$$

де  $P_{m,max,i}$  – максимально допустимі витрати  $i$ -го матеріалу на одиницю продукції (згідно зі стандартами);

$P_{m,min,i}$  – мінімально допустимі витрати  $i$ -го матеріалу на одиницю продукції (згідно зі стандартами).

З метою визначення нормативного розміру премії ( $N_{np}$ ) рекомендується використовувати формулу:

$$N_{np} = \frac{(E_{e,max} - E_{e,min}) \times 100\%}{2} / \Delta P_m, \quad (8)$$

де  $E_{e,max}$  – максимально допустимі витрати  $i$ -го матеріалу на одиницю продукції (згідно зі стандартами);

$E_{e,min}$  – мінімально досягнутий економічний ефект від зниження витрат на матеріальні ресурси, тис. грн.;

$\Delta P_m$  – сума зниження витрат від економії матеріалів.

чних можливостей підприємства; у результаті проведення оцінювання ПП можна отримати єдину систему виміру й оцінити різномірні кількісні та якісні параметри, які характеризують вищезазначені складові інноваційного потенціалу підприємства.

Фінансовий потенціал - це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату. а даний момент немає єдиної методики аналізу і діагностики фінансового потенціалу підприємства, тому був проведений аналіз декількох пропозитивних методик, який показав, що основним джерелом фінансової інформації є бухгалтерські звіти, проводиться аналіз основних фінансових показників, а саме: показники прибутковості, ліквідності, стійкості, ділової активності і інші.

Потенціал відтворення - це сукупність матеріально-технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів капіталу, які перебувають у розпорядженні підприємства або можуть бути додатково залучені й використані для простого чи розширеного відтворення факторів виробництва та інших складових потенціалу підприємства.

Інформаційний потенціал - це єдність організаційно-технічних інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень та впливають на характер (специфіку) виробництва через збирання, зберігання (нагромадження), обробку та поширення інформаційних ресурсів.

Інфраструктурний потенціал характеризує привабливість місця розташування підприємства з погляду розвитку ринкової інфраструктури, транспортних комунікацій та інших факторів.

Науково-технічний потенціал характеризує здатність працівників підприємства здійснювати наукові дослідження та розробки, спрямовані на удосконалення виробничих і технологічних процесів, диференціацію видів продукції. Науково-технічний потенціал включає: матеріально-технічну базу науки (сукупність засобів науково-технічної праці, наукові організації, наукове обладнання і установки, експериментальні заводи, лабораторії, електронно-обчислювальна база інформаційного забезпечення тощо); кадри наукової системи (вчені, дослідники, конструктори, експериментатори, науково-технічний персонал); інформаційну систему, яка забезпечує постійне вдосконалення наукових знань (наукові прогнози, банк патентів, авторських свідоцтв, банк відомостей про світові досягнення в галузі конкретних наук тощо), яка здатна до оперативної обробки інформації та надання її користувачеві; організаційно-управлінську підсистему — планування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДЦКР); фінансування НДДКР; структуру управління НДДКР; організаційно-управлінські структури наукових підрозділів; методи управління НДДКР.

Під маркетинговим потенціалом розуміють сукупність внутрішніх можливостей та зовнішніх шансів задовольняти потреби споживачів та отримувати на цій основі максимальні економічні вигоди. Сьогодні існує чи не єдина методика такого спрямування. Автори її— вчені Московського економічно статистичного університету, які у своєму навчальному посібнику запропонували технологію оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Всі розрахунки і методичні висновки орієнтовані на визначення наявного потенціалу підприємства як сукупності ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових, нематеріальних тощо), а також здатності його колективу використати ці ресурси для виробництва товарів та отримання доходу. Методика реалізує коефіцієнтну технологію оцінки і заснована на п'яти індексах: ресурсний коефіцієнт (КР)— співвідношення між коефіцієнтом прибутку і сумою доходів підприємства та коефіцієнтом авансованих і використаних ресурсів; коефіцієнт трудових ресурсів (КТ)— співвідношення між чистим прибутком та вартістю робочих місць, що визначається на основі фондоозброєності праці на даному підприємстві; коефіцієнт ємності ринку (КЄ)- співвідношення між балансовим прибутком та прибутковою ємністю ринку; коефіцієнт доходу (КД)—розраховується шляхом ділення чистого доходу, що припадає на одного працівника та власника, до аналогічного середньогалузевого показника; коефіцієнт динамічності (КЗ)— визначається шляхом ділення періоду часу, за який визначається валовий дохід підприємства (в нашому випадку це фінансовий рік), на період часу, який потрібен для подвоєння валового доходу за умови збереження існуючої тенденції змін.

Потенціал організаційної структури управління характеризує можливості сформованої організаційної структури управління забезпечувати високий рівень ефективності функціонування підприємства в умовах мінливості зовнішнього середовища.

Управлінський потенціал це сукупність здібностей і можливостей системи управління забезпечувати досягнення стратегічних цілей діяльності.

Аналіз публікацій з оцінки потенціалу виявляє недостатню вивченість цієї проблеми не тільки на рівні галузі, але і на рівні підприємства. Методики оцінки промислового, виробничого

наявності та достатності виробничих сил, для мобілізації яких і виникають виробничі відносини [8]. У словнику «Управління соціалістичним виробництвом» під ред. О.В. Козлова дається визначення економічного потенціалу як економічні можливості країни, що залежать від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, наявності трудових і виробничих ресурсів, ефективності господарського механізму [9]. У даному визначенні не вказується про які конкретно економічні можливості йде мова.

Також слід виділити серед науковців, які приділили значну увагу дослідженню економічного потенціалу підприємства, Мних Є.В., Митрофанов Г.В. [12], Мец В.О. [10], Краснокутська Н.С. [8], Кравченко Г.О., Барабаш Н.С., Большакова О.Ю., Чумаченко М.Г. [11]. Так, Краснокутська Н.С. дає визначення потенціалу, як можливості системи ресурсів і компетенції підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [8]. Ми вважаємо, що таке визначення, не відображає рівні потенціалу та його структуру. Мец В.О. вважає, що економічний потенціал є узагальнюючою характеристикою роботи підприємства і проявом сукупного впливу наступних взаємозалежних його сторін: виробничого, майнового, фінансового і ділового потенціалів [10]. Але у цьому випадку поняттям економічного потенціалу замінюється поняття сукупного потенціалу підприємства та, крім того, такий підхід потребує чіткого відокремлення границь складового кожного з названих потенціалів. Тривалий час у вітчизняній літературі потенціал ототожнювався з масштабами діяльності виробничого підприємства, а для його характеристики найчастіше використовувалися такі показники як виробнича потужність, знімання продукції з одиниці виробничої площі тощо. Такий підхід підтримує Лапін Є.В. [7]. На думку Чумаченко М.Г., економічний потенціал визначається як "відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови: наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості; можливості залучення капіталу, в обсязі необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи керування фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану" [11]. В залежності від підходу до визначення сутності економічного потенціалу, виділяють різні напрями оцінки економічного потенціалу підприємства. Лапін Є.В., що ототожнює поняття "економічного і виробничого потенціалу" пропонує здійснювати аналіз економічного потенціалу на основі: аналізу забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання; аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та їх використання; аналізу матеріальних ресурсів підприємства [7]. Митрофанов Г.В., Кравченко Г.О., Большакова О.Ю. пропонують здійснювати аналіз економічного потенціалу за наступними напрямками: загальний аналіз економічного потенціалу підприємства; оцінка фінансової стійкості; оцінка платоспроможності; аналіз ефективності використання економічного потенціалу підприємства [12]. Отже, економічний потенціал підприємства представляє собою складну, динамічну, ієрархічну й стохастичну систему взаємопов'язаних елементів. З урахуванням вищевикладеного можна уявити не тільки сутність потенціалу а і його складові. Залежно від специфіки підприємства в його внутрішній структурі виділяють наступні його складові: маркетинг, виробництво, кадри, менеджмент, фінанси, інформацію. Так до виробничого потенціалу відносять: основні засоби, виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів. Для характеристики даного потенціалу використовують наступні показники: наявність, динаміка і питома вага виробничих активів у загальній вартості майна; наявність, динаміка і питома вага основних засобів у реальній вартості майна; коефіцієнт зносу основних засобів; середня норма амортизації; наявність, динаміка і питома вага капітальних вкладень і їх співвідношення з фінансовими вкладеннями.

Інноваційний потенціал характеризує можливості підприємства в сфері розробки та впровадження інновацій. Основними складовими інноваційного потенціалу підприємства вважають виробничо-технологічні, матеріально-технічні, організаційно-управлінські, фінансово-економічні ресурси, які в змозі забезпечити досягнення конкурентних переваг підприємства на основі використання інновацій. Оцінювання цих складових інноваційного потенціалу підприємства треба здійснювати з використанням відповідної системи показників. Діагностика інноваційного потенціалу підприємства відбувається в такій послідовності узагальнених процедур оцінювання: вибір об'єкта дослідження та визначення мети і завдань оцінювання ІПП залежно від конкретної ситуації; визначення міри залучення підприємства до інноваційного процесу; оцінювання інноваційних ресурсів підприємства проводиться за такими складовими: виробничо-технологічні, матеріально-технічні, організаційно-управлінські й кадрові, фінансово-економічні ресурси; оцінювання ІПП необхідно здійснювати також з урахуванням впливу зовнішнього середовища та наявних стратегі-

З використанням формули 8 обґрунтовано нормативний розмір премії працівників за економію використання уречевленої праці, який складає 40% від економії матеріальних ресурсів (табл. 9).

Таблиця 9

Економічне обґрунтування нормативного розміру премії робітників за економію матеріальних ресурсів

№ п/п	Розмір зниження витрат на матеріали, тис. грн.	Нормативний розмір премії до суми економії, %	Результати розрахунків		
			Розмір премії $(гр.2 \times \frac{зр.3}{100})$ , тис. грн.	Економічний ефект роботодавця $[гр.2 - (гр.2 \times \frac{зр.3}{100})]$ , тис. грн.	Норматив розміру премії $(ряд.1 зр.5 - ряд.9 зр.5) \times 100 / зр.2$ , %
<b>Перший варіант</b>					
1	20	10	2	18	40
2	20	20	4	16	40
3	20	30	6	14	40
4	20	40	8	12	40
5	20	50	10	10	40
6	20	60	12	8	40
7	20	70	14	6	40
8	20	80	16	4	40
9	20	90	18	2	40
10	20	100	20	0	-
<b>Другий варіант</b>					
1	100	10	10	90	40
2	100	20	20	80	40
3	100	30	30	70	40
4	100	40	40	60	40
5	100	50	50	50	40
6	100	60	60	40	40
7	100	70	70	30	40
8	100	80	80	20	40
9	100	90	90	10	40
10	100	100	100	0	-

Трудовий потенціал є важливою економічною категорією в системі заходів соціально-економічного розвитку регіонів. При дослідженні трудового потенціалу виявляється ряд проблемних питань теорії і практики щодо його розвитку, стимулювання і ефективного використання, комплексне вирішення яких сприяє проведенню соціально-економічної політики в регіонах і державі. Зокрема, слід враховувати, що підґрунтям визначення сутності трудового потенціалу і класифікації його чинників є суспільний характер і технологічний зміст цієї категорії, рівень якої обумовлено наявністю трудових ресурсів і часом їх виробничого використання, які володіють певним рівнем продуктивної сили праці, технічної, технологічної, організаційної озброєності праці, забезпеченням освітньої і професійної підготовки працівників, виробничими умовами, інтенсивністю та мотивацією праці, що дозволяють йому ефективно функціонувати.

Тому в наступній роботі розглянуто комплекс наукових положень, методів і пропозицій по їх удосконаленню, розроблено методи виміру рівня і оцінки ефективності використання трудового потенціалу Донецького регіону. Розроблено новий механізм економічного стимулювання використання трудового потенціалу на локальному та регіональному рівні, та методи економічного обґрунтування розміру заохочувальних виплат і ефективності використання стимулюючих систем на робочому місці. Використання наукових розробок даного підрозділу монографії буде корисним для наукових спеціалістів і практиків в управлінні трудовим потенціалом і його стимулюванні.

### Список джерел

1. Закон України «Об оплате труда» от 24.03.95 № 108/9 5-ВР (Закон об оплате труда с последующими изменениями и дополнениями).
2. Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року. Указ Президента України від 3 серпня 1999 р. // Людина і праця. - № 8, 1999. - С. 32-37.
3. Статистичний щорічник Донецької області за 2007 рік. - Донецьк: Облстат, 2008.- 459 с.
4. Андриенко В.Ф., Чечель Н.И., Михайлов И.В. Современные формы и методы стимулирования труда в промышленности развитых капиталистических стран. - К.: Праця, 2003. - 56 с.
5. Амоша О.И. Стан, тенденції та основні напрямки розвитку соціально-трудових відносин на державному і регіональному рівнях / Социально-экономические аспекты промышленной политики: Сб. науч. тр. Т.1 – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2001. - С. 14-24.
6. Атаева Е.А. Классификация факторов, определяющих уровень трудового потенциала. - Экономика промышленности / Научно-практический журнал. - № 2(28), 2005. - С. 181-187.
7. Богиня Д.П., Семикіна І.В. Трудовой менталітет у системі мотивації праці: Монографія.- Кіровоград: Поліграфія-Терція, 2002. - 226 с.
8. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности). - К.: МАУП, 2001. - 312 с.
9. Ким М.Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление. - Харьков: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2003. - 250 с.
10. Ковальов В.М. і ін. Экономика праці і соціально-трудові відносини. Навч. посіб. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 256 с.
11. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. - К.: КНЕУ, 2003. - 230 с.
12. Лукьянченко Н.Д., Муромец Н.Е. Инвестиционная поддержка качества персонала предприятия: Монография. - Донецк: ООО «Лебедь», 2003. - 178 с.
13. Петух В.М. Рынок праці: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. - К.: КНЕУ, 2000. - 128 с.
14. Регіональні проблеми формування трудового потенціалу і шляхи їх вирішення: Монографія/Н.Д. Лук'янченко, В.П. Антонюк, Л.В. Шаульська, Л.Л. Шамільова та ін. / МОН України. Донецький національний університет; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. - Донецьк, 2004. - 340 с.
15. Шаульська Л.В. Умови розвитку трудового потенціалу // Економіст. - № 7, 2005. - С. 58-62.
16. Экономика труда и социология трудовых отношений / Под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. - М.: Издат. МГУ, 1996. - 623 с.
17. Экономика труда: Учебник / Под ред. проф. П.Э. Шлендера и проф. Ю.П. Коккина. - М.: Юрист, 2002. - 592 с.

*Павлов К.В., д.э.н., профессор,  
Пащикова Е.Н.*

*Белгородский государственный университет,  
Российская Федерация*

### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ РФ**

В настоящее время в пищевой и перерабатывающей промышленности Белгородской области насчитывается более 15 подотраслей, объединяющих около 223 крупных и средних предприятий, на которых трудится около 30,9 тыс. человек. В структуре производства промышленной продукции ее доля составляет 19,2%, она занимает второе место по величине объемов производства, уступая лишь черной металлургии (45,7%), опередив машиностроение и металлообработку (17,1%).

Принятие ряда федеральных законов, указов Президента и постановлений Правительства Российской Федерации и их реализация позволили стабилизировать положение в ряде отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности. Многие предприятия начали выходить из кризиса и постепенно наращивать объемы производства продукции. Так, индекс промышленного производства пищевой промышленности в 2006г. к предыдущему году составил 109,1%. Показатель объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по сравнению с 2005г. увеличился на 29,4% и составил 48829,1 млн. руб., а коэффициент рентабельности - 4,2 (см. табл. 1).

сконалення розширення діапазону вміння людини щодо більш раціонального використання наявної ресурсної бази. Через це ми схилиємося до наукової позиції, за якою поняття «потенціал» має сприйматися не статичною характеристикою соціальної чи то виробничої системи, а динамічною складовою, на яку можна і слід впливати з метою формування і свідомого використання суспільством можливостей забезпечення соціально спрямованої процесуальності.

На сьогодні слово «потенціал» використовується в багатоманітності варіантів, вичерпний список яких навіть важко навести, але найбільш вживаними вважаються «економічний потенціал», «соціально-економічний потенціал», «соціальний потенціал», «виробничий потенціал», «трудовий потенціал», «ресурсний потенціал». Окрім цього, через явну дихотомічність слова «потенціал» йому надають навіть інше значення, намагаючись описати не тільки явища. Але й види діяльності. Зокрема, у сучасній термінології досить часто він використовується в таких словосполученнях, як «потенціал працездатності», «потенціал державності», «потенціал виробництва», «потенціал товарного виробництва», «потенціал розподілу», «потенціал обміну», «потенціал споживання», «потенціал управління суспільним процесом відтворення», «потенціал управління суспільним процесом відтворення», «потенціал нематеріального виробництва», «потенціал трудових ресурсів» тощо. Проте, незважаючи на все різноманіття тлумачень поняття «потенціал», усі вони в більшості випадків підпорядковуються певній ієрархії. На наш погляд, ці поняття, як правило, є складовими «економічного потенціалу» або «соціально-економічного потенціалу».

Аналіз економічної літератури показав, що коло визначень економічного потенціалу підприємства широкі. Лапін Є.В. виділяє чотири підходи до розуміння сутності економічного потенціалу [7]:

1) економічний потенціал як сукупна здатність галузей народного господарства. Так Б.М. Мочалов даний термін розуміє як сукупна здатність галузей народного господарства робити промислову, сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевозити вантажі, надавати послуги населенню На це ж визначення посилаються В.Н.Мосин і Д.М.Крук Л.І. Лопатникова, А.М. , А.М. Румянцева. У даному визначенні підкреслюється лише один з аспектів економічного потенціалу - здатність господарського механізму виконувати виробничу функцію. Очевидно, що це не єдина характеристика економічного потенціалу;

2) економічний потенціал як сукупність наявних у наявності ресурсів. Такий підхід простежується в публікаціях Б. Плішевського, Ю. Личкина. Наведені вчені в своїх працях зміст поняття «потенціал» замінюють поняттями «ресурси», «інвестиції», «інвестиційні ресурси», «чисельність зайнятих». На наш погляд, якщо при розкритті терміна робити акцент тільки на ресурсний аспект, тим самим виділяти лише одну з характерних рис поняття, не виявляючи при цьому специфічних рис, то в результаті зникають істотні відмінності від інших економічних категорій, таких як національне багатство, ресурси, матеріально-технічна база. Принциповою відмінністю між термінами «ресурси» і «потенціал» є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства, суспільства в цілому невіддільний від суб'єктів діяльності;

3) ототожнення термінів «економічний потенціал», «економічна міцність» і «народногосподарський потенціал». Так Э. Горбанів вважає синонімами терміни «економічна міцність», «економічний потенціал», «народногосподарський потенціал». Говорячи про народногосподарський потенціал Е. Фігурнов посилається на Велику Радянську Енциклопедію, де дане визначення економічного потенціалу Б. М. Мочалов, навпроти, вважає, що варто відрізнити показники економічної міцності від економічного потенціалу. Він вважає, що економічний потенціал країни, галузі, підприємства характеризується обсягами накопичених ресурсів і максимально можливим обсягом матеріальних благ і послуг, яких можна досягти в перспективі при оптимальному використанні наявних ресурсів. Економічна міцність характеризує фактично досягнутий рівень розвитку виробничих сил на визначену дату. Економічний потенціал розкриває економічну міцність, такої ж точки зору дотримується А.О.Задоя, який акцентує увагу на розходженні термінів «народне господарство» і «економічний потенціал». Оскільки поняття «народне господарство» і «економіка» - поняття не тотожні і народногосподарський потенціал - поняття відповідно ширше економічного потенціалу;

4) економічний потенціал як результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності. Так Самоукін Л.І. вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно – економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства з приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг. Н.С. Краснокутська вважає, що в даному визначенні підкреслена досить важлива риса економічного потенціалу. Однак, економічний потенціал однаковою мірою залежить від



**УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ  
УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ  
АСПЕКТЫ**

Проведен анализ теоретических подходов к управлению экономическим потенциалом предприятия, приведен критический анализ понятия «экономический потенциал», рассмотрены его составляющие, а также рассмотрены критерии оценки управления экономическим потенциалом.

В сучасних умовах господарювання промислових підприємств важливе значення набуває ретельне вивчення такої економічної категорії як «економічний потенціал» підприємства. Дана категорія позначилася у вітчизняній економічній літературі досить недавно. Значення і важливість вивчення цього явища обумовлені тим, що конкурентоспроможність підприємства визначається сукупністю можливостей підприємства в різних сферах діяльності які взаємодіють між собою.. тобто потенціалом підприємства. Складність та багатогранність даної категорії, а також різноманітність підходів до пояснення вимагає чіткого з'ясування економічної сутності поняття «економічний потенціал», його роль в сучасній економіці. Тим часом ефективність управління економічним потенціалом є важливим чинником формування конкурентних переваг будь-якого підприємства.

Категорія «економічний потенціал» останнім часом викликає інтерес у багатьох учених-економістів. Дослідженню цього явища присвячені роботи таких вчених як Лапін Е.В., Краснокутська Н.С., Мец В.О., Чумаченко М.Г., Митрованов Г.В., Кравченко Г.О., Большакова О.Ю., Ревуцький Л.Д., Слижис М.У.

Метою даного дослідження є проведення аналізу вивченості теоретичних підходів, щодо значення поняття «економічний потенціал», що дозволить удосконалити сучасне методичне забезпечення оцінки економічного потенціалу промислового підприємства.

Світова фінансова криза диктує жорсткі та важкі умови існування вітчизняних промислових підприємств, одним з яких є конкуренція. Кожне підприємство повинно самостійно шукати внутрішні джерела фінансування, раціонально ними керувати, досягаючи їх ефективного використання. Кожен керівник підприємства повинен чітко орієнтуватися у складних ринкових відносинах, правильно оцінювати стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан свого підприємства виходячи з наявних та прихованих ресурсів. Економічний розвиток не тільки світовий, а й зокрема український свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію, які сприяють ефективному подоланню соціально-економічними системами господарювання різних рівнів, в тому числі і підприємств важких економічних реалій. Істотні зміни соціально-економічних відносин в Україні за останній час потребують ефективнішого управління економічним потенціалом, а саме потенціалом підприємств.

За своїм етимологічним значенням слово «потенціал» означає «сукупність наявних засобів, можливостей в якій-небудь галузі» [1], «джерела, можливості, засоби, запаси, що можуть бути використані для вирішення будь – якого завдання, досягнення певної мети; можливості суспільства, держави в певній сфері» [2], « сукупність потужності стосовно чого-небудь, сукупність засобів, можливостей, необхідних для чого-небудь» [3], «сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері», або «приховані здібності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов» [4].

Із трансформованих тлумачень категорій «потенціал», отриманих на підставі вищенаведених нормативних визначень, найбільш характерними, але майже діаметрально протилежними сприймаються формулювання, за якими його кваліфікують як «можливості, наявність умов, котрі в суспільному житті завдяки практичній діяльності людей можуть перейти у діяльність» [5] та «наявні в економічного суб'єкта ресурси... та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети» [6]. Вже в межах цих визначень поняття «потенціал» досить виразно постає в залежність факту звернення до нього і його залучення в науковий і практичний обіг від ресурсного забезпечення програм розвитку чи то країни загалом або окремих сфер економічної діяльності. Але, виокремлюючи потенціал в якості джерела продукування додаткових ресурсів, одні дослідники так і залишаються в площині екстенсивного сприйняття можливостей суспільства, оскільки ідентифікують їх з прихованими засобами, а інші вважають наріжним каменем в його архітектурі удо-

Основные показатели работы организаций по виду экономической деятельности  
«Производство пищевых продуктов, включая напитки и табака»

	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млн. руб.	...	...	...	37707,5	48829,1
Индекс производства, % к предыдущему году	111,8	114,6	116,4	132,9	109,1
Среднегодовая численность работников организаций, тыс. чел.	34,3	33,1	32,0	30,7	30,9
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) <sup>1)</sup> , млн. руб.	...	19,1	-143	569,3	965
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) <sup>1)</sup> , %	...	5,5	3,5	5,1	4,2

1) 2003-2005 по данным бухгалтерской отчетности  
Знак минус означает убыток

На протяжении последних шести лет наблюдается рост производства продукции пищевой и перерабатывающей промышленности. По сравнению с 2002 годом увеличилось производство кондитерских изделий в 2 раза, макаронных изделий в 1,2 раз, масла растительного в 2 раза, маргариновая продукция в 7 раз, плодоовощных консервов - на 24%, мяса и субпродуктов I категории увеличилось в 4 раза, из них доля говядины и телятины уменьшилась на 40%, доля свинины увеличилась на 60%, а мясо птицы - в 17,5 раз, колбасные изделия - на 2%, мясные полуфабрикаты – в 17 раз, цельномолочной продукции увеличилось в 2,6 раза, безалкогольных напитков увеличилось на 50%, минеральных вод - на 60 %. Выросло также производство и многих других пищевых продуктов (см. рис. 1 и табл. 2 ).

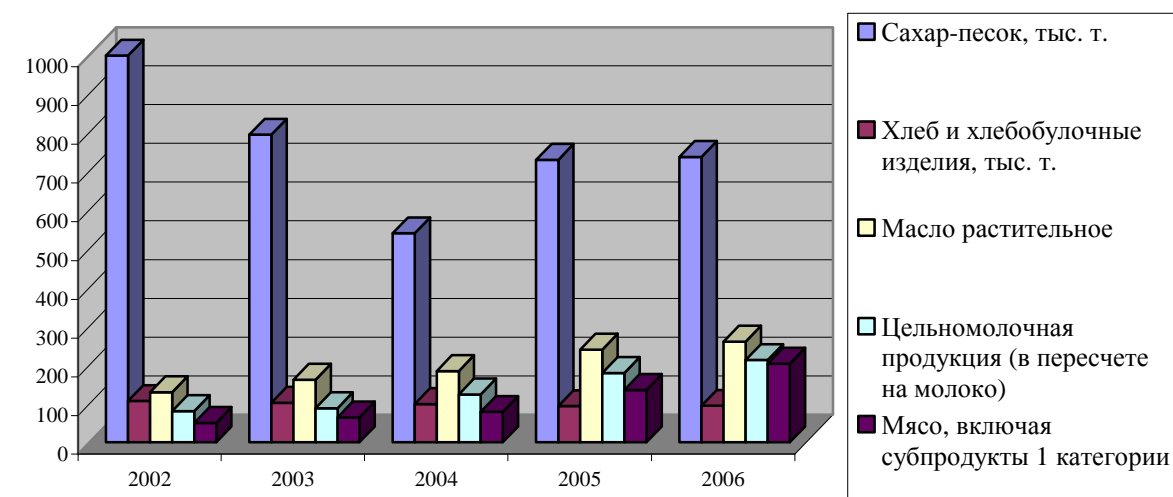


Рис.1 Динамика производства основных пищевых продуктов за 2002-2006гг.

Уменьшилось производство сахара – песка на 26%, сахар – рафинад – 56%, консервы – 2,8%, а также производство хлеба и хлебобулочных изделий на 11,5%, дрожжи хлебопекарные – на 6,5%.

В то же время, несмотря на высокие темпы роста, среднедушевое потребление таких важнейших продуктов, как мясо и мясопродукты, молоко и молочные продукты, рыба и рыбопродукты, яйца и яйцепродукты, сахар, масло растительное, овощи и фрукты еще остается ниже рекомендуемых медицинских норм потребления. Наряду с этим, среднедушевое потребление таких дешевых продуктов, как картофель и хлебопродукты превышает рекомендуемые нормы, что в некоторой степени связано с низкой платежеспособностью большей части населения.

К 2005 году доля государственных предприятий в общем числе составляет 3,7%, частная – 79,5%, муниципальная 0,3%, смешанная российская – 14,7%, совместная российская и иностран-

ная – 5,8%. Наибольший удельный вес выпуска продукции в 2005 году был на предприятиях с частной (84,2%) и смешанной формами собственности.

Устойчивое увеличение концентрации производства наблюдается в основных отраслях пищевой промышленности. Один из факторов, сдерживающих развитие производства, - трудности со сбытом продукции. Заказы, имеющиеся на предприятиях по состоянию на первое число каждого месяца, при существующем уровне загрузки обеспечивают формирование производственных программ на два-четыре ближайших месяца. Доля остатков готовой продукции в товарных ресурсах составляет около половины месячного объема производства, объем отгруженной продукции в большинстве случаев отстает от объема ее производства (см. табл. 2).

Таблица 2.

Производство основных видов продукции пищевой промышленности региона.

	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.
Производство:					
Сахар-песок, тыс. т.	998,2	794,1	539,3	729,2	736,5
в том числе из сахарной свеклы	207,9	282,6	301,3	326,1	379,2
Сахар-рафинад, тыс.т.	5,7	5,9	9,7	11,3	2,5
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. т.	106,6	102,3	98,7	93,6	94,3
Дрожжи хлебопекарные, тыс. т.	3,1	3,5	3,0	2,8	2,9
Кондитерские изделия, тыс. т.	27,2	24,1	37,5	51,0	63,6
Макаронные изделия, тыс. т.	23,4	25,0	28,3	27,8	29,7
Масло растительное, тыс. т.	129,7	161,8	184,3	239,3	260,1
Мargarиновая продукция, т.	15561	27126	35216	68641	108552
Майонез, тыс. т.	36,1	42,6	49,8	46	47
Спирт этиловый из пищевого сырья, тыс., дкл.	1891	2147	2133	2444	2005
Безалкогольные напитки, тыс., дкл.	2178	2310	2403	2669	3209
Воды минеральные, тыс. полулитров	50694	52005	56439	62389	80221
Консервы, млн. условных банок, в том числе:	213,0	211,6	190,4	226,7	207
овощные (без соков и томатных паст, пюре и соусов)	30,4	35,7	28,8	32,6	29,3
томатные (томатная продукция, соки напитки, пасты, пюре и соусы)	2,8	4,2	3,3	3,8	2,3
плодово-ягодные (фруктовые)	21,8	22,3	17,3	21,8	26,7
соки фруктовые	18,8	7,5	14,6	19,4	25,7
мясные и мясорастительные	8,0	1,2	0,3	8,1	6,7
молочные	149,7	148,1	140,1	160,0	151,8
Лимонная кислота, т.	5732	5990	7037	-	-
Мясо, включая субпродукты I категории, тыс. т.	50,3	64,1	78,5	135,1	203
из него:					
говядина и телятина	12,1	13,7	9,8	8,5	7,5
свинина	12,0	16,3	18,0	16,2	20
мясо птицы	22,9	32,9	49,5	108,9	173,7
субпродукты I категории	1,8	1,2	1,2	1,6	1,7
Колбасные изделия, тыс. т.	26,6	28,3	27,1	27,4	26,7
Мясные полуфабрикаты, тыс.т.	6,8	9,2	16,1	34,3	55,4
Жиры животные пищевые, т	1080	1278	1004	810	968
Масло животное, тыс.т.	10,3	9,0	7,3	8,1	7,6
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), тыс.т.	80,5	88,3	123,9	179,2	212,5
Сыры жирные, тыс.т.	6,2	5,7	4,1	5,1	4,4
Улов рыбы, тыс. т.	2,5	2,5	2,4	2,5	4,6

В реальній дійсності яскраво виражені суб'єкт-об'єктні чи суб'єкт-суб'єктні відносини зустрічаються нечасто; це унікальний випадок. Зазвичай, характер відносин тяжіє до одного із полюсів і у різних ситуаціях не є постійним.

Оптимальна суб'єкт-суб'єктна взаємодія передбачає взаємне врахування інтересів один одного у процесі взаємообумовленої діяльності, взаємний вплив. Рух взаємодії відбувається у напрямку вектора „нерозуміння→ розуміння“.

За умови децентралізації управління освітою актуальності і важливості набуває якісна характеристика взаємодії, до якої належить толерантність. Толерантність завжди пов'язана із значними внутрішніми зусиллями і наявністю високого рівня культури. Без цього не може відбутися діалог, а отже – порозуміння. Саме наявність толерантності у всіх суб'єктів взаємодії є важливим чинником соціального розвитку будь-якого утворення. Обґрунтування толерантності як обов'язкової передумови гармонізації суб'єкт-суб'єктної взаємодії потребує спеціального дослідження, в чому ми вбачаємо нашу дослідницьку перспективу.

#### Список джерел

1. Болгаріна В. С. Культурологічний підхід до управління школою/Болгаріна В.С. – Х.: Вид. група „Основа“, 2006. – 112с.
2. Вебер М. Избранные произведения /Вебер М. – М.: Прогресс, 1980. – 805с.
3. Гегель Г. В. Энциклопедия философских наук: В 3-х т. т. / Г.В. Гегель. – М.: Мысль, 1977.- Т.1. – 452 с.
4. Горшкова В.В. Проблема субъекта в педагогике.: Учебн. пособ. к спецкурсу /Горшкова В.В. – Л.,1991. – 77с.
5. Колісниченко Н. М. Взаємозв'язок державного регулювання та механізмів самоорганізації в управлінні вищою освітою: автореф. дис.на здобуття наук. ступеня канд.. наук з держ. упр. /Н.М. Колісниченко. – К., 2003. – 20с.
6. Конников Р.Е. Роль коллектива в формировании личности школьника: автореф.дис. на здобуття наук. ступеня д-ра пед. наук/ Р.Е. Конников. – Л., 1970.– 25с.
7. Корнев М. Н. Соціальна психологія: Підручник /Корнев М. Н., Коваленко А. Б. – К.: КДУ ім. Тараса Шевченка, 1995.– 312с.
8. Котова И.Б. Педагогическое взаимодействие /Котова И.Б., Шиянов Е.Н – Ростов н-Дону, 1997. – 122с.
9. Куликов В. Н. Проблемы социальной психологии: Учебн. пособ./Куликов В.Н. – Иваново, 1979. – 74с.
10. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии / Ломов Б. Ф. – М., – 297с.
11. Ломов Б. Ф. Общение и социальная регуляция поведения индивида // Психологические проблемы социальной регуляции поведения. – М.: Наука, 1976. – С.76–78
12. Морено Дж. Социометрия / Морено Дж. – М.: Изд-во иностр.лит., 1958. – 289с.
13. Мясичев В. М. Личность и нервозы / В.М.Мясичев. – Л.: Изд-во Ленинград. ун-та, 1960.
14. Мясичев В. М. Основные проблемы и современное состояние психологии отношений человека. / В.М. Мясичев // Психологическая наука в СССР. – М., 1960. – Т.2. – С.110-125.
15. Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. /Парыгин Б. Д. – М.,1971.-396с.
16. Парыгин Б. Д. Руководство и лидерство. / Парыгин Б. Д. – Л.: Изд-во ЛГПИ, 1973 – 143с.
17. Пиз А. Язык телодвижений /Пиз А. – Новгород: Ай Кью, 1982. – 262с.
18. Рябова М.Э. Взаимодействие и взаимопроникновение как формы межсубъектных отношений и действительности / Мир психологии. – №2. – 2009. – С. 263–269.
19. Седова Н.В. Педагогическое общение: психологический тренинг для учителей Н.В. Седова // Педагогика. – 1994.– №1.– С.58 – 59.
20. Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество / Сорокин П. – М.: Политиздат, 1992. – 543с.
21. Словарь практического психолога [сост. С. Ю. Головин]. – Минск: Харвест, 1998. – 800с.
22. Удалов О. Ф. Управление организационно-экономическими факторами развития промышленных предприятий: дис... д-ра эконом. наук /Удалов О.Ф. – Нижний Новгород, 2004. – 261с.
23. Швачко О. В. Соціальна психологія: Навч. посіб./ Швачко О. В. – К.: Вища шк., 2002 – 111с.
24. Щепанский Я. Элементарные понятия социологии / Щепанский Я. – М.: Прогресс, 1969. – 240с.

Морено [12] підкреслював важливість, насамперед, соціальних очікувань, що регулюють дії особистості. У різних тлумаченнях поняття „ роль “ виокремлюється принциповий момент: соціальна роль символізує факт взаємодії особистості й суспільства. За роллю протягом тривалого часу повторюються комбінації стереотипів, які детермінують поведінку індивідів. Проте нерідко кожен окремих індивід виконує кілька ролей, які визначають соціально-психологічний зміст його права бути особистістю. Для реальної взаємодії великої цінності набуває припущення, зроблене свого часу З. Фрейдом, стосовно того, що індивід у процесі засвоєння соціальних ролей утримує і зберігає ставлення до іншої людини. І роль цього

„Іншого “ поступово стає частиною особистісної структури „ Я “. Здебільшого це явище відбувається непомітно для суб'єкта, отже, не завжди ним усвідомлюється, але воно може бути і свідомо керуванним.

Серед факторів, які обумовлюють взаєморозуміння і співпрацю людей у взаємопов'язаній діяльності слід віднести ті способи і прийоми, за допомогою яких досягається розуміння один одного. Основними серед них є механізми ідентифікації, емпатії і рефлексії. Соціальне існування людини взагалі неможливе поза наслідками ідентифікації. Навіть побутові умови життя потребують навичок розрізнення „Я“ і „не-Я“, „Ти“, „Ми“, „Інші“. Ідентифікація забезпечується міжсуб'єктністю. Загальновідомо, що ідентифікація – це феномен ототожнення і відчуження суб'єктів. Як спосіб пізнання, вона полягає у тому, що знання про внутрішній світ іншого отримуються на основі спроби поставити себе на його місце. При ідентифікації відбувається уподібнення себе іншому. В результаті ідентифікації засвоюються його цінності, установки, поведінка, смаки, звички тощо на основі раціональної інтерпретації. Афективною формою ідентифікації є емпатія. На відміну від ідентифікації, основою пізнання в емпатії є емоційне співчуття і співпереживання, яке не супроводжується уподібненням, тобто емпатія – це спосіб розуміння без осмислення шляхом емоційного проникнення в переживання і психічні стани іншого. В емпатійних переживаннях виявляється ставлення до партнера, яке може бути позитивним, негативним, з самими різними градаціями. Ставлення до партнера значною мірою впливає на оцінку його. Якщо ставлення до партнера позитивне, то його наділяють позитивними якостями, навіть тими, яких у нього насправді немає, не помічаючи в ньому більшості негативних рис. І – навпаки, за умови негативного ставлення. Зауважимо, що розгорнуті або навіть редуковані форми емпатії мають місце лише за умови загальної позитивної установки на інших людей. Але і цієї умови недостатньо для організації дійсно гуманних взаємовідносин з людьми, оскільки емпатія може мати, як егоїстичну, так і альтруїстичну спрямованість. Отже, вона може використовуватися суб'єктом заради власних інтересів, так і заради інтересів інших. Експериментальними дослідженнями виявлено, що здатність до емпатії зростає разом із зростанням життєвого досвіду, а також емпатія реалізується легко, коли існує подібність поведінкових і емоційних реакцій суб'єктів.

Рефлексія як механізм взаєморозуміння – це усвідомлення суб'єктом того, якими засобами і чому він здійснив те чи інше враження на партнера по спілкуванню. Це також процес самопізнання суб'єктом внутрішніх психічних актів і станів. Передбачає спрямованість уваги на діяльність власної душі. У дітей вона відсутня, у дорослого вона набуває розвитку, якщо він виявить здатність до роздумів над самим собою, сконцентрує увагу на своїх внутрішніх процесах. Складний процес рефлексії містить, щонайменше, шість позицій, які характеризують взаємне відображення суб'єктів: сам суб'єкт, який він в дійсності є; суб'єкт, яким він себе бачить; суб'єкт, яким він бачиться іншому; ті ж позиції, але з боку іншого суб'єкта. Таким чином, рефлексія є процесом подвійного, дзеркального відображення суб'єктів, змістом якого виступає відтворення особливостей один одного[21,с.68-69]. Рефлексія є універсальним механізмом. Вона споріднена з самоідентифікацією і самопізнанням. Рефлексія відтворює особливості толерантності, виявляє аналітичні здібності, визначає межі побутового і філософського (світоглядного) сприймання дійсності.

Отже, усвідомлення кожним суб'єктом значущості безконфліктного спілкування, співпраці і взаєморозуміння в управлінській діяльності, для якої суб'єкт-суб'єктна взаємодія є провідною, актуалізує задачі підвищення і формування комунікативної компетентності, толерантності і гуманістичної спрямованості особистості керівника.

Взаємодія передбачає співробітництво, партнерство, взаємне збагачення інтелектуальної, емоційної, моральної, когнітивної, діяльнісної сфери учасників цього процесу, що має соціально істотну цінність. Взаємодія – така форма зв'язку, в процесі якої сторони тієї чи іншої системи не тільки обмінюються місцями, а й безпосередньо змінюються самі, спричиняючи зміну всього взаємодіючого цілого.

На снижение объемов производства продукции оказывают влияние необеспеченность материальными ресурсами из-за низкой платежеспособности предприятий, сокращение спроса со стороны государственного сектора, трудности со сбытом продукции, конкуренция импортных товаров. Все это сказывается на использовании производственных мощностей. Более полно используются производственные мощности по выпуску сахара-песка из сахарной свеклы, кондитерских изделий, масла растительного, производства мяса (см. табл. 3).

Таблица 3.

Использование производственных мощностей предприятий по выпуску отдельных видов пищевой продукции за 2002-2006гг., в %

Вид продукции	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.
Сахар-песок из сахарной свеклы	77,9	90,9	88,6	93,2	95
Кондитерские изделия	51,6	45,9	73,3	90,2	93
Масла растительные	74,9	82,7	81,8	89,6	92
Колбасные изделия	65,8	61,5	65,2	66,7	70
Мясо	51,8	63,9	50	64,3	77,5
Хлеб и хлебобулочные изделия	53	53,3	50	43,2	50
Цельномолочная продукция	30	37,3	49,7	53,3	47,4
Макаронные изделия	46,2	80,7	82,3	89,9	77,7
Консервы мясные	2,4	33,2	5,1	0,8	31,2
Безалкогольные напитки	31,3	33	31,4	34,3	39,3
Воды минеральные	46	46,7	51,4	53,4	61,4

Пищевая и перерабатывающая промышленность обладает целым рядом специфических особенностей, в числе которых жесткая конкуренция с зарубежными поставщиками. Рынок ее продукции обладает высокой емкостью и характеризуется стабильным спросом, что делает отрасль в последнее время привлекательным объектом для инвестиций. В 2006 году на развитие пищевых производств было направлено 3275,5 млн. рублей инвестиций в основной капитал, что составило 10,5% от объема инвестиций, вложенных в обрабатывающие производства (см. табл. 4).

Таблица 4.

Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности за 2003- 2006гг., млн. руб.

Отрасль	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.
Всего				
в том числе по видам экономической деятельности:	12095,5	16774,1	28322,1	41830,9
добыча полезных ископаемых	504,8	1371,4	3685,3	6832,1
обрабатывающие производства	2239,3	3568,8	6584,4	6544,2
из них:				
производство пищевых продуктов питания, включая напитки	1002,6	1176,8	2820,8	3275,5

Объем инвестиций в основной капитал промышленности в 2006г. по сравнению с предыдущим годом увеличился на 47,9% в целом, но по обрабатывающим производствам, связанных с производством пищевых продуктов питания увеличились на 16%. Изменилась структура иностранного капитала, поступившего в экономику области. По-прежнему приоритетное значение имеют прямые инвестиции, поскольку они оказывают существенное воздействие на развитие экономики. Уменьшился приток иностранных инвестиций в организации, занимающиеся производством пищевых продуктов и напитков. В 2006г. было инвестировано 3648,7 тыс. долл. США, что по сравнению с предыдущим годом на 2225,1 тыс. долл. США меньше.

Полная учетная стоимость основных фондов крупных и средних коммерческих организаций по производству пищевых продуктов, включая напитки, достигла на конец 2005 года 11,9 млрд. рублей, что составляло 9% от стоимости всех основных фондов крупных и средних коммерческих организаций. Стоимость машин и оборудования на конец 2005 года составляла 6,6 млрд.

рублей (55,5% всех основных фондов), из них 8,8% составляли силовые машины, 86,8% - рабочие машины, 4,4% - информационные (из них вычислительная техника - 1,7%).

Степень износа основных фондов нацеленных на производство по производству пищевых продуктов на конец 2005 года составила 35,8% против 39,3% в целом по крупным и средним коммерческим организациям области. При этом особенно высока степень износа активной части основных фондов: машины и оборудование изношены на конец 2005 года на 36,8%, транспортные средства - на 45,3%. (см. табл. 5)

Таблица 5.

Характеристика материально – технической базы пищевой промышленности Белгородской области за 2002 – 2005гг (на конец года)

	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.
Наличие основных фондов по полной учетной стоимости, млн. руб.	4958,5	6050,4	7307,9	8456,7
Степень износа основных фондов без скота, %	38,9	39	38,4	35,8
Коэффициент обновления основных фондов, в % от наличия основных фондов	12,5	10,9	11,5	20,8
Коэффициент выбытия (ликвидации) основных фондов, в процентах от наличия фондов на начало года, без скота, %	0,1	10,8	0,6	0,5

В связи с тем, что в 2005 году введено новых основных фондов на сумму 2482,9 млн. рублей, из них машин и оборудования - на 1933,6 млн. рублей (77,9%), ежегодная тенденция к увеличению износа фондов замедлилась, но не значительно. По сравнению с 2004 годом износ основных фондов в организациях данного вида деятельности сократился на 2 процентных пункта. Коэффициент обновления в 2005 году составил 20,8%, коэффициент ликвидации - 0,5%. Это свидетельствует о том, что, несмотря на большой ввод фондов, на предприятиях накапливается огромная масса физически и морально изношенного оборудования.

Финансовое состояние организаций, относящихся к пищевым производствам, остается сложным. Хотя по итогам 2006 года в целом по отрасли был получен положительный сальдированный финансовый результат в сумме 965 млн. рублей, однако еще две пятых организаций отрасли по-прежнему убыточные. В 2005 году сократилась доля организаций, имеющих просроченную как дебиторскую, так и кредиторскую задолженность. При этом сумма дебиторской задолженности превысила кредиторскую. Это значит, что предприятия отрасли выступают кредиторами для своих коммерческих партнеров.

В мясной промышленности наблюдается рост объемов производства. Одной из причин является реализации программы перспективного развития сельскохозяйственного производства до 2010 года. Комплекс мер по реформированию АПК создал благоприятные условия для структурных усовершенствований отраслей. Основным фактором, способствующим росту объемных показателей, послужила интеграция сельскохозяйственных организаций с промышленными компаниями и другими экономически перспективными хозяйствующими субъектами, начало которой было положено постановлением губернатора Белгородской области от 14 декабря 1999 года №710 «О мерах по экономическому оздоровлению неплатежеспособных предприятий области». Организованы мощные, экономически устойчивые агрохолдинговые компании, имеющие солидную залоговую базу, способствующую гарантированному получению кредитных средств.

Стабилизации производства способствует также государственная поддержка. Из федерального и областного бюджетов для хозяйств области выделяются средства на компенсацию части процентной ставки по банковским кредитам. Многие перерабатывающие организации самостоятельно или под гарантию инвесторов смогли получить льготные кредитные ресурсы.

Так, в 2005 году завершена областная программа по созданию материально – технической базы птицеводства с объемом производства свыше 150 тыс. тонн мяса птицы в год и свиноводства. В этих отраслях качественно изменилось производство, значительно улучшились экономические и финансовые показатели, существенно выросли объемы производства. Областной программой развития птицеводства предусмотрено увеличение к 2007 году объемов производства мяса птицы до 250 тысяч тонн в год против 75 тысяч в 2004 году. Общий объем инвестиций только в 2005 году составил около 2 млрд. рублей. Основными участниками реализации данной программы являются три компании: «Белгранкорм», «Кочетковъ» и «Приосколье». Здесь применяется высокотехнологичное оборудование ведущих мировых компаний «Биг Дачман», «Роксель», позволяющее выра-

• ситуативність – достатньо жорстка регламентація інтеракції конкретними умовами (часовими, інтенсивності, норм і правил), через що вона стає відносно нестабільним, змінюваним феноменом.

Якщо виходити із розуміння взаємодії як певного способу об'єднання індивідуальних зусиль і конкретних форм взаємозалежної діяльності усіх її учасників, то нескінчену кількість різних видів взаємодії, у яку вступають суб'єкти управління на практиці, можна розподілити на два протилежних види: кооперація і конкуренція. Аналіз психолого-педагогічної і соціологічної літератури показав, що ці два основних види позначаються різними термінами: згода і конфлікт, пристосування й опозиція, асоціації та дисоціації тощо. За всіма цими поняттями чітко прослідковується принцип класифікації різних видів взаємодії. Розподіл робиться або за такими його проявами, що сприяють організації спільної діяльності, тобто конструктивними, або тими, що їй перешкоджають, руйнують її (деструктивними). Ми дійшли висновку, що неправомірно найбільш значимим типом вважати кооперацію. Слід прийняти до уваги, що конфлікт має не лише негативний вплив, він нерідко виконує конструктивну функцію. Кожний вид взаємодії вимагає не абстрактного аналізу, а в контексті реальних колективів. Також не можна не зважити на зміст діяльності, у рамках якої існує той чи інший вид взаємодії, оскільки за змістом ці діяльності є дуже різні (наприклад, кооперація на виробництві і при крадіжках).

У ході дослідження було виявлено, що за функціональним призначенням взаємодія суб'єктів управління може набувати різного виду: розподіл повноважень, функцій чи обов'язків між структурними підрозділами або працівниками у процесі взаємопов'язаної діяльності.

За кількістю учасників, між якими відбувається взаємодія, остання може бути: індивідуальна, міжіндивідуальна, між групова, індивідуально-групова.

За статусним (або рольовим) критерієм взаємодія може набувати характеру підпорядкованості (керівник-підлеглий) або паритетності, коли, незважаючи на різне статусне положення учасників взаємодії, зв'язки між ними розвиваються у напрямі співробітництва, діалогу. Саме до таких видів взаємодії відноситься суб'єкт-суб'єктна взаємодія. Для досягнення порозуміння між людьми, гармонізації їхніх стосунків на всіх рівнях (усього людства, нації чи окремої особистості) важливо усвідомлювати, що результат спілкування не може бути присвоєним ні одним із його учасників. Ні один з суб'єктів не може абсолютно присвоїти сумісно отриманий результат взаємодії. Цей результат „ виростає “ з того, що у спілкуванні існує „ між “ – з міжособистісної взаємодії, міжособистісного взаєморозуміння, міжособистісних стосунків, відносин, сприймань тощо. Зважити ще треба на специфічність результату спілкування як діяльності на відміну від предметних видів діяльності. Результативність предметно-практичної діяльності можна завжди оцінювати за наявності чи відсутності матеріального продукту. Зробити висновок про досягнення результату комунікативної діяльності набагато складніше, оскільки він, належачи з самого початку до сфери свідомості, не дається нам безпосередньо [11,с.76–78]. Тому комунікативна задача розуміється як такий вплив на партнера, при якому в кожний момент взаємодії є можливість змінювати його уявлення про предмет спілкування, впливати на когнітивну сферу партнера, досягати взаєморозуміння. У той же час вплив на систему уявлень одного з учасників взаємодії з метою її змінення зовсім не виключає певного змінення уявлень щодо проблеми обговорення й у іншого партнера, а навпаки, передбачає його. Взаємні впливи партнерів на смислові поля один одного з метою їх синхронізації наближає обох до такого рішення проблеми, яке влаштувало б кожного з них і призвело б до здійснення такої взаємопов'язаної діяльності, мета, задачі і результати якої задовольняли б кожну зі сторін.

Від кожного учасника взаємодії потрібно розуміння власної соціальної ролі і ролі партнера. Потребує певного уточнення співвідношення понять ролі, позиції, статусу. Соціальний статус – це положення суб'єкта у системі соціальних зв'язків, яке визначає його права і обов'язки, а соціальна роль – динамічний його аспект. Особистість соціально наділяється статусом і володіє ним, виконуючи належні ролі. Позиції є компонентами статусу. Вони виокремлюються на засадах об'єктивних параметрів, завдяки яким констатують стать, вік, національність, освіту, професію людини тощо. Рівень значущості позиції відображається у поняттях „ престиж,“ „ авторитет “ та ін. Дж. Морено фактично ототожнював соціальну організацію в цілому саме з системою ролей, які детермінують вчинки людей і можуть бути психосоматичними (неусвідомлюваними), психодраматичними (залежно від конкретних вимог соціального оточення) і власне соціальними [23,с.63]. Останні пов'язані з очікуваннями певної стратегії поведінки, характерної для представників конкретного суспільного стану, прошарку, наприклад, робітників, інтелігенції. Різниця між психодраматичними і соціальними ролями, за такою теоретичною схемою, є досить умовною. Адже Дж.



- доповнення вербальних повідомлень (включаючи дублювання й посилення);
- спростування вербальних повідомлень. Це пов'язане з тим, що невербальна поведінка в значній мірі є спонтанною і менше контролюється свідомістю. Навіть якщо свою першу реакцію людина контролює, справжній її стан виявиться пізніше, приблизно через 4-5 секунд. Посмішка чи вираз подиву, що триває довше цього часу, можуть вказувати на нещирість;
- заміщення вербальних повідомлень. Означає використання невербального повідомлення замість вербального;
- регулювання розмови. Це використання невербальних знаків для координації взаємодії між людьми. Поворот голови, дотик до руки співрозмовника як символ його підтримки і інші знаки регулюють процес комунікації.

Спілкуючись один з одним, суб'єкти можуть по-різному сприймати поведінку партнера, надавати їй певного значення і на підставі власних спостережень робити важливі висновки та приймати рішення. Ефективність взаємопов'язаної діяльності багато в чому залежить від умінь суб'єктів однаково інтерпретувати мову жестів партнера. Інтерпретація невербальної поведінки є складною проблемою, спричиненою істотними особливостями невербальних повідомлень. Для повсякденної практики ділового спілкування суб'єктів управління необхідно враховувати такі їх особливості.

По-перше, – це ситуативність: міміка, жестикуляція, тон голосу вказують на нинішній стан партнера і його ставлення до співрозмовника, але не можуть свідчити про його переживання через місяць. Незнання цієї особливості спричиняє помилки в інтерпретуванні невербальних засобів партнера, в наслідок чого виникають між суб'єктами непорозуміння, напруженість відносин і конфлікти.

Не менш важливою особливістю невербальних повідомлень є їхня синтетичність. На відміну від мовлення, в якому можна чітко виділити окремі слова і речення, експресивну поведінку важко розкласти на окремі одиниці, а отже важко адекватно інтерпретувати її в умовах реально здійснюваної взаємодії.

Врахування в реальній взаємодії такої особливості невербальних знаків, як мимовільність і спонтанність надає партнеру можливості „ читати “ іншого, як відкриту книгу. Мимовільність пов'язана з фактом того, що так звані мікроруки людини (кліпання очей, тремтіння пальців, почервоніння обличчя тощо) не піддаються контролю з боку свідомості, але вони свідчать про справжні переживання людини, навіть якщо вона намагається їх приховати і замаскувати. Спонтанність полягає у тому, що невербальній мові, за невеликим виключенням, спеціально не навчають. Більшість невербальних знаків людина більш-менш успішно засвоює сама – через спостереження, наслідування, копіювання.

Найважливішою особливістю невербальної системи спілкування є її полісенсорна природа. Залежно від того, яка із сенсорних систем задіяна у невербальній комунікації, виділяють різні її види (оптико-кінетична, тактильно-кінетична, ольфакторна система, пара лінгвістична і екстралінгвістична).

Красномовною буває не лише та чи інша із вищезазначених знакових систем, а й організація контакту у просторі і часі, важливість якого зростає в ситуаціях безпосереднього ділового спілкування. Зокрема, локалізація зон фактичного спілкування має певні особливості, з огляду на які доцільними у взаємодії суб'єктів управління виявляються особистісна зона, соціальна і суспільна. Експериментально доведена перевага деяких просторових форм організації взаємодії як для двох партнерів, так і в масових аудиторіях.

Так само деякі нормативи часових характеристик спілкування ми розглядаємо як свого роду доповнення до семантично значимої інформації. Наприклад, прихід заздалегідь на ділову зустріч, переговори символізує ввічливість, і навпаки. Це додає до загального портрета партнера додаткових рис, характеристик, властивостей, що полегшує або ускладнює подальшу взаємодію з ним. У своєму дослідженні ми зробили лише перші кроки з метою вивчення норм просторової і часової організації суб'єкт-суб'єктної взаємодії. На сьогоднішній проксемікою вже напрацьований значний експериментальний матеріал, який може бути адаптований до специфіки взаємодії суб'єктів управління за умов децентралізації, в чому ми вбачаємо свою подальшу задачу. Вирішенню цієї задачі буде сприяти дослідження, логіка якого розгортатиметься у відповідності з основними ознаками суб'єкт-суб'єктної взаємодії як форми спілкування, а саме:

- предметність; вона полягає у наявності зовнішнього (стосовно взаємодіючих індивідів) об'єкта, заради якого відбувається взаємна діяльність;
- експліційованість – доступність для стороннього спостереження і реєстрації;

щивать 240 кг мяса птицы на одном квадратном метре, в то время как максимальный показатель производительности отечественного оборудования - 160 кг. Результатом проделанной работы является то, что Белгородская область уже сейчас занимает первое место в производстве мяса не только в Центральном федеральном округе, но и в Российской Федерации.

В соответствии с областной программой развития отрасли в ближайшие пять лет производство свинины будет увеличено до 300 тысяч тонн мяса в год и созданы мощности для производства 360 тысяч тонн мяса свинины в год. Два года ушли на отработку инвестиционной, технологической и организационной моделей развития свиноводства. В ближайшие пять лет предстоит освоить не менее 21 млрд. рублей инвестиционных затрат в развитие этой высокодоходной отрасли. Предприятиями-инвесторами будут использоваться собственные средства в размере 5,7 млрд. рублей и привлеченные кредитные ресурсы коммерческих банков около 15,3 млрд. рублей. Надо отметить, что и по производству свинины Белгородская область занимает лидирующую позицию среди областей Центрального федерального округа. Производство свинины в Белгородской области в текущем году составляет 33% от общего объема производства в Центральном федеральном округе.

Концепция развития молочной отрасли рассмотрена на заседании правительства области, сейчас идет детализация, планирование инвестиционной и производственной фаз, принятие лучшей технологической модели. Ясно одно: будущее молочной отрасли в глубокой специализации и индустриализации производства. А локомотивами развития отрасли, ее точками роста должны стать предприятия по переработке молока. Особенно благоприятные условия для наращивания производства молока складываются в Алексеевском, Старооскольском, Чернянском, Белгородском, Грайворонском и в ряде других районов области. В этой связи заслуживает поддержки инициатива руководства и инвесторов Грайворонского района, которые взяли обязательство к 2010 году выйти на производство 100 тыс. тонн молока в год, т.е. фактически в 8 раз превзойти сегодняшний уровень.

Основными целями программы перспективного развития сельскохозяйственного производства до 2010 года являются улучшение качества жизни населения области, производство мяса птицы и свинины 300 тыс. в год, молока - 100 тыс. т., увеличение заработной платы сотрудников, обеспечение работой молодых специалистов, обеспечение высококачественной экологически безопасной продукцией не только жителей области, но и страны в целом, что способствует росту экономической и продовольственной безопасности области и Российской Федерации.

При реализации данной программы сдерживающими и вызывающими беспокойство факторами являются: отсутствие отечественного технологического оборудования и селекционно-племенного материала, соответствующего зарубежным аналогам, что ставит предприятия отрасли в полную зависимость от иностранных фирм, поставляющих технологии и племенную продукцию; дефицит высококвалифицированных кадров; обеспечение отрасли качественными белковыми добавками животного и растительного происхождения; ограниченный доступ к рынкам реализации продукции в крупных промышленных центрах и мегаполисах России и зарубежных странах. Также существует проблема в вопросах утилизации отходов мяса и переработки их в высококачественную мясокостную муку.

В хлебопекарной отрасли действуют 118 предприятий. Производственные мощности хлебозаводов - 185,1 тыс. т. хлеба. Использование мощностей по производству хлеба и хлебобулочных изделий составило 43,2%. Потребность населения области в хлебе и хлебобулочных изделиях была удовлетворена по количеству и ассортименту. Хлебопекарная промышленность развивается в направлении внедрения в производство новых видов изделий лечебного и диетического назначения, в том числе с пониженной энергетической ценностью. Но современное состояние хлебопекарной отрасли настоятельно требует технического обновления. Лишь 40% предприятий находятся в удовлетворительном состоянии, значительная часть технического оборудования эксплуатируется более 20 лет. Ряд отраслей, вырабатывающих макаронную, крупяную продукцию, за последние годы в полной мере обеспечили насыщение потребительского рынка.

Производством кондитерских изделий в области занимаются 12 специализированных предприятий. Кроме того, кондитерские изделия вырабатываются пищевыми комбинатами, хлебозаводами и малыми предприятиями. В кондитерской промышленности в настоящее время отмечается стабильный рост объемов производства, обусловленный оптимизацией ассортимента продукции в сторону увеличения производства мучных, сахаристых, диетических изделий как традиционно производимых, так и совершенно новых, например, карамели на основе фруктового сока, шоколадных батончиков с начинкой из семян подсолнечника, различных видов цукатов, мягкого

грильяха. Наблюдается быстрый рост производства кондитерских изделий, что обусловлено развитием кондитерских предприятий таких, как кондитерская фабрика ОАО «Славянка», ОАО «Пищекombинат», ОАО «Белгородский Горпищекombинат» и др. Мощности предприятий кондитерской промышленности в настоящее время используются на 90,2 %, что говорит о наличии неиспользованного производственного потенциала и резервах. Дальнейшее повышение объемов производства в этих отраслях зависит только от спросового фактора на продукцию этих отраслей за счет выработки продукции более высокого качества и различного функционального назначения.

Производство спирта и алкогольной продукции в динамике (по сравнению с 2002 годом) указывает на незначительный рост производства спирта – всего на 6%, так как объемы производства виноградных вин уменьшились в 11 раз. Производство традиционных для области плодовых вин сократилось на 60%, несмотря на то, что область располагает достаточными сырьевыми ресурсами. В настоящее время рынок алкогольной продукции является стабильным и имеет тенденцию к росту объемов продаж по большинству видов алкогольных напитков.

Следует отметить, что в последние годы производство безалкогольных напитков и минеральных вод развивается достаточно высокими темпами. Увеличилось производство и потребление столовых и природных питьевых вод, что связано с пропагандой здорового образа жизни и экологической ситуацией. Уникальность местных лечебных и лечебно – столовых вод представляет собой возможность для развития прямых связей с зарубежными странами по их поставкам на экспорт. Ведущими производителями в этой сфере являются - ООО «Белые горы», ОАО «Белгородский Горпищекombинат».

Анализ работы предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности за последние шесть лет показал, что тенденция развития пищевых производств продолжается, в некоторых отраслях достигнуты заметные положительные результаты. Однако еще многие проблемы, которые сдерживают ускоренное развитие, не решены. Инвестиционная политика государства не способствовала развитию отечественного машиностроения для удовлетворения предприятий в высококачественном оборудовании, в результате тратятся большие средства на закупку его за рубежом. С целью создания благоприятных условий роста производства требуется осуществить ряд мер как нормативно – правового, так и функционально - хозяйственного характера. Необходимо снизить налоговую нагрузку на производителей продовольствия, что увеличит инвестиционный потенциал предприятий, принять меры, стимулирующие проведение предприятиями технического перевооружения.

Предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности региона в дальнейшем должны быть нацелены на освоение и внедрение новых технологий и более глубокую переработку сырья, увеличение выпуска и расширение ассортимента продукции, улучшение ее качества и повышение конкурентоспособности на потребительском рынке, расширение зоны реализации продовольственных товаров, совершенствование связей с сельскими товаропроизводителями, активизацию работы по развитию вертикальноинтегрированных структур по производству сырья для перерабатывающих предприятий.

*Яценко О. М., к.е.н., доцент  
Житомирский национальный агроэкологический университет  
Украина*

### **ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ БДЖІЛЬНИЦТВА УКРАЇНИ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ПЧЕЛОВОДСТВА УКРАИНЫ**

*Проведена диагностика современного состояния развития отрасли пчеловодства Украины. Оценены, основные показатели развития отрасли с учетом географических факторов специализации в разрезе организационно-правовых форм ведения хозяйств. Также проведен ретроспективный анализ соответствующих тенденций. Проведен факторный анализ влияния количества пчелосемей и уровня их продуктивности на валовое производство меда. Сделан прогноз производства меда до 2013 г. с учетом сбережения современных тенденций развития отрасли. Очерчены главные направления решения проблемы.*

Бджільництво – винятково значима галузь для сільського господарства кожної країни в цілому та України зокрема. Цьому сприяли як об'єктивні так і суб'єктивні фактори. До об'єктивних відноситься те, що країна має декілька основних конкурентних переваг щодо розвитку галузі

вербальних характеристиках (міміка, жести, погляд і тому подібне). Та чи інша інформація може бути сприйнятою суб'єктом як прихований зміст тоді, коли між елементами, що складають її основу, є значеннєве протиріччя або невідповідність. За характером передавання і прийому інформації найбільш поширенішими для суб'єкт-суб'єктної взаємодії є такі три види підтексту: дійсний підтекст – прихований зміст має місце і був сприйнятий; удаваний підтекст – прихованого змісту в повідомленні не було, але він був приписаний; пропущений підтекст – прихований зміст був, але залишився непоміченим.

За результатами нашого дослідження, використання і розуміння суб'єктами управління підтексту пов'язане з наступними моментами:

- якщо партнер не зрозумів зміст підтексту – він ризикує не зрозуміти співрозмовника; до того ж, якщо людина не розуміє натяку, то її оцінка партнером знижується;
- виявлений натяк на підтекст не є гарантією розуміння самого підтексту;
- гумор, іронія, натяк виступають в якості своєрідного засобу перевірки співрозмовника на жвавість розуму, на адекватність, на те, „ свій “ партнер чи ні.

Процес вербального спілкування істотно залежить від соціально-рольові характеристики мовленнєвої комунікації. Але вони мають вагомє значення не лише у вербальному спілкуванні, а й у невербальному. Тому ми розкриємо їх детальніше після розгляду невербальних засобів спілкування суб'єктів управління.

Треба зазначити, що управлінська діяльність відноситься до тих видів, в яких невербальні засоби спілкування використовуються, переважно, не відокремлено від вербальних, а сумісно з ними, супроводжуючи мовлення. Але в деяких видах професійної діяльності невербальні засоби набувають якості самостійної знакової системи спілкування, за допомогою якої передається закодоване в ній повідомлення. До таких знакових систем належать, наприклад символічна мова спортивних суддів; жестове мовлення регулювальника дорожнього руху, сурдо-перекладача; мова пантоміми актора-міма, диригента, балерини тощо.

До нашого часу активно обговорюється питання про впливові можливості не мовленнєвих факторів спілкування. Одні автори визнають таку можливість, інші – заперечують її. Наші експерименти свідчать про те, що в ситуаціях ділової взаємодії суб'єктів провідна роль належить мовленнєвим контактам. Впливові можливості невербальних засобів, використаних самостійно, без мовленнєвого супроводу, мають обмежені можливості. Але стає зрозумілою відносність цього факту, якщо прийняти до уваги рівні, на яких відбувається мовленнєва комунікація: рівень змісту і рівень ставлення. Якщо ставлення до співрозмовника негативне, то сприймання концентрується не на змісті його повідомлення, а на репрезентативності його невербальних засобів. Невизначні, недоречні невербальні засоби, наявність нав'язливих експресивних жестів знижують впливову силу слова.

Зазначимо, що разом з процесом глобалізації, проникненням культур, інтерес до невербальної комунікації зростає. Невербальна комунікація має соціальну, національну, індивідуальну обумовленість. Найбільш обговорюваним компонентом невербальної комунікації є жест. Поняття „жест“ використовується у багатьох науках (психології, лінгвістиці, антропології, етнографії, історії, мистецтвознавстві тощо). Жест – це природний, тілесний засіб вияву експресивної поведінки особистості, тобто невербальні повідомлення закодовані за допомогою виразних рухів тіла (міміка, жестикуляція, постава, поза, хода). За функціями жести бувають: вказівні, символічні, зображувальні, експресивні. Найбільш інформативними є символічні жести Крім жестів, невербальна інформація може бути закодована за допомогою: звукового оформлення мовлення ( висота, голосність, швидкість, сила, ритмічність,гнучкість тощо ); певним чином організованого простору, що оточує людину (локалізація зон спілкування, які суб'єкт може контролювати чи змінювати). Про роль невербальної системи знаків йдеться у наукових публікаціях, автори яких наводять данні щодо співвідношення вербальних і невербальних засобів комунікації. Є свідчення, що в ситуації першого враження про партнера його зовнішні засоби виразності сприймаються у співвідношенні: 7% – слова, 38% – звуки та інтонації голосу, 55% – мова рухів тіла.

Р. Бердвіссел, А. Майерабіан, А. Піз [17] та інші дослідники підкреслюють, що у процесі спілкування тільки 20 – 40% інформації кодується словами, а відповідно 60 – 80% – за допомогою невербальних засобів. Проте мова жестів, як і вербальна символіка реконструюється на засадах своєрідних правил. Розшифровка змісту невербальних засобів комунікації потребує обов'язкового врахування ситуативного контексту. Якоюсь мірою, партнеру в цьому допоможе усвідомлення тих функцій, які невербальні знаки виконують. В аспекті нашої проблематики вагомими є наступні функції:

не лежить на поверхні, а тенденції розвитку того або іншого соціально-економічного процесу можуть бути правильно оцінені лише при ретельному аналізі їх тенденцій. Тому виконання функції прогнозування в рамках її інформаційної сутності повинне здійснюватися спеціальними підрозділами, вважає О. Ф. Удалов. Ми переконані, що в сучасних умовах, за яких існують відкриті соціальні системи, подальше ігнорування функції прогнозування рівнозначно їх відмові від боротьби за виживання. Підтвердження цієї думки ми маємо на прикладі ситуації, що зараз склалася відносно системи професійно-технічної освіти.

**Основні засоби суб'єкт-суб'єктної взаємодії.** У своїх теоретичних орієнтаціях ми опираємося на роботи відомого соціолога П. Сорокіна [20] та на аналіз соціокультурного середовища, здійснений В. С. Болгаріною у дослідженні культурологічного підходу до управління навчальним закладом [1, с.67]. Родовою моделлю будь-якого соціокультурного явища є значима взаємодія індивідів. А такою вона стає у тому випадку, коли набувають значення цінності, що виходить за межі біологічних властивостей. Соціокультурні явища включають три основні компоненти: людей, здатних бути суб'єктами взаємодії; знання, цінності і норми, завдяки яким суб'єкти взаємодіють, усвідомлюючи їх і обмінюючись ними; відкриті дії і матеріальні артефакти, з допомогою яких об'єктивуються і соціалізуються нематеріальні знання, цінності і норми. Кожен із цих компонентів має свій зміст. Розуміння цього важливе для визначення методологічних підходів до управління процесами, що відбуваються в культурному просторі регіону. Першим і основним компонентом соціокультурного явища є суб'єкти взаємодії, які забезпечують не лише ефективність управління професійно-технічною (професійною) освітою і навчанням, але й впливають на розвиток регіональної інфраструктури. Характер цієї взаємодії уніфікується за чотирима основними формами: каталітичні дії (пасивна форма); відкриті дії; утримання від відкритих дій; активна толерантність. Ми наголошуємо на актуальності і важливості якісної характеристики взаємодії, до якої належить толерантність. Толерантність завжди пов'язана із значними внутрішніми зусиллями і наявністю високого рівня культури. Без цього не може відбутися діалог, а отже – порозуміння. Саме наявність толерантності у всіх суб'єктів взаємодії є важливим чинником соціального розвитку будь-якого утворення. Обґрунтування толерантності як обов'язкової передумови гармонізації суб'єкт-суб'єктної взаємодії потребує спеціального дослідження, в чому ми вбачаємо подальший науковий пошук.

Центральним елементом соціокультурного явища є цінності і норми, що регулюють суб'єкт-суб'єктну взаємодію у будь-якому соціальному утворенні. Це важливо для подальшого розкриття проблеми взаємодії суб'єктів управління професійною освітою в регіоні. Обмін цінностями і нормами, міжособистісні відносини складають суть взаємодії. Без цього вона перетворюється на біофізичне явище. Цінності пронизують усі соціальні процеси. Через їх засвоєння відбувається входження суб'єкта в реальність (М. Вебер). Вони гармонізують суб'єкт-суб'єктну взаємодію. Цінності набувають матеріальної і нематеріальної форми втілення і функціонування. Вони виступають в якості засобів взаємодії. Основним засобом суб'єкт-суб'єктної взаємодії є слово, мова. Завдяки мовленню аналізують все, що перебуває у сфері вербального спілкування. Хоча мовні тлумачення припускаються і в момент, коли суб'єкти взаємодії мовчатимуть. Мова реалізується у мовленні і тільки таким чином виконує своє комунікативне призначення. Мовлення – це зовнішня презентація мови, це послідовність одиниць мовлення, організована й структурована за його законами і відповідно до потреб інформації, що висловлюється. На відміну від мови мовлення можна оцінювати як гарне чи погане, експресивне чи невиразне, доречне чи ні тощо.

Найпоширенішою серед суб'єктів взаємодії ситуацією є почерговий обмін репліками, а також відповідь дією, рухами і навіть мовчанням тобто – діалог. Діалог відображає складний механізм спілкування і, власне, формування соціальних детермінант розвитку психіки. Відомий ще за часів Сократа діалог активно досліджувався і в сучасних наукових теоріях, наприклад в психоаналітичній парадигмі, інтеракціонізмі тощо, але найбільше – у вітчизняних роботах М. Бахтіна, його баченні діалектики глибинної міжсуб'єктності, коли „бути – означає спілкуватися“ [23, с.69]. У діловій взаємодії таке спілкування дуже поширене, як у менеджменті, так і у бізнес-практиці.

Управління є настільки складним видом діяльності, що для його ефективності обов'язковою є наявність певних умов і вимог. Так вимагається, щоб зміст різноманітної інформації розумівся, інтерпретувалася і передавався адекватно до предмету мовлення, і при цьому – однозначно усіма учасниками вербальної взаємодії. У ході дослідження було встановлено, що для взаєморозуміння великого значення набуває так званий підтекст повідомлення. Підтекст – це неявний зміст мовленнєвого повідомлення, усвідомлюваний лише в його контексті. Ознаки підтексту можуть ховатися у змісті тексту, у характеристиках його звучання (тон, сила звучання, паузи, сміх тощо), у не-

бджільництва: сприятливі кліматичні умови, родючі ґрунти, багату кормову базу, наявність у великій кількості водних ресурсів, аборигенні породи високопродуктивних бджіл, а також близькість до основних іноземних ринків із постійно зростаючим попитом на цю продукцію. Суб'єктивні чинники зумовлені традиційною структурою виробництва галузі та працьовитістю українських селян. Україна завжди спеціалізувалася на виробленні та експорті основних продуктів сільського господарства. Одним із головних об'єктів міжнародного обміну фігурувала саме продукція бджільництва, так за експортною номенклатурою це перш за все були мед і віск [1, 2, 9, 10].

Проблеми вдосконалення продовольчих ринків і розвитку галузей сільського господарства досліджували Андрійчук В. Г., Бойко В. І., Гайдуцький П. І., Коваленко Ю. С., Лукінов І. І., Саблук П. Т., Худолій Л. М., Шпичак О. М. В основу їх праць покладені питання формування аграрного ринку, важливі пропозиції щодо вдосконалення економічного механізму його функціонування. Дослідження у галузі бджільництва здійснюють Боднарчук Л. І., Броварський В. Д., Бугера С. І., Войтенко В. М., Гайдар В. А., Головецький І. І., Мельничук С. Д., Поліщук В. П., Руденко С. В., Хмара П. Я. В їх працях головна увага приділена питанням селекції, утримання та розведення бджіл, боротьби з основними хворобами і шкідниками, покращання технології утримання, кочівлі та зимівлі бджіл, удосконалення виробництва продуктів бджільництва і т. п. Проте окремих економічних проблемам формування та функціонування галузі бджільництва приділена увага лише частково у працях Боднарчука Л. І., Ємця К. І., Чехова С. А. Саме тому питання перспективи економічного розвитку галузі бджільництва України і становлення ринку цієї продукції вимагають поглиблених досліджень. Важливість зазначених проблем і зумовила вибір теми дослідження, її мету і структуру.

*Метою роботи* є обґрунтування теоретичних основ функціонування вітчизняної галузі бджільництва. *Об'єктом дослідження* є організаційно-економічний механізм формування і функціонування галузі бджільництва за участю господарств населення і аграрних підприємств. *Предметом дослідження* є теоретико-методологічні та науково-практичні положення щодо становлення та механізмів розвитку галузі бджільництва України. У процесі дослідження використані загальні і спеціальні *економічні методи*: індукції і дедукції, абстракції, узагальнення, системного підходу до явищ, що вивчаються і ін. Для теоретичного обґрунтування проблем галузі бджільництва і її продукції використаний абстрактно-логічний метод.

Галузь бджільництва займається розведенням медоносних бджіл для одержання основних продуктів таких як мед і віск, а також додаткових: пакетів бджіл, бджолиних маток, бджолиного обніжжя (квіткового пилку), перги, маточного молочка, трутневого гомогенату, прополісу, бджолиної отрути, які є основою виготовлення низки цінних лікувальних препаратів та продуктів харчування. Продукція бджільництва широко використовується у понад 40 галузях промисловості, а також у медицині, скульптурі, живопису [3, с. 33]. У галузі бджільництва зайнято близько 700 тис. осіб, що становить 1,5 % від населення країни. Проте, виробництво цих продуктів щорічно зменшується через відсутність цивілізованого ринку їх збуту. Економічне значення бджільництва в Україні доповнюється також тим, що бджіл використовують для запилення сільськогосподарських культур. У результаті запилення бджолами соняшнику, гречки, плодоягідних, овочевих, ефіроолійних та інших культур їх урожайність підвищується в середньому на 25 – 30%. Вартість додаткової продукції від запилення сільськогосподарських культур бджолами значно перевищує витрати на утримання пасік. Проте в усіх розвинених країнах саме запилення ентомофільних культур є основним джерелом доходу для фермерів, а дохід від продажу продукції бджільництва становить лише 10 %.

Бджільництво України має запилювально-медовий напрям. Десята частина бджолосімей планети знаходиться на наших пасіках, а з майже 400 тис. т меду, що виробляється щорічно на всій землі, сьома частина припадає на українського виробника. Проте на сьогоднішній день галузь є нерентабельною (-25,9%) і збитковою (-2763,9 тис. грн.) як і більшість галузей тваринництва. За даними Державного комітету статистики України, в усіх категоріях господарств налічується більше 3 млн. бджолиних сімей (таблиця 3.1) [5, 7, 8]. Національною програмою розвитку галузі бджільництва до 2011 року, передбачається збільшити кількість бджолиних сімей в Україні до 6 млн., виробництва меду – до 120 тис. тонн, а його експорт – до 20 тис. т. [6].

Таблиця 3.1  
Динаміка кількості бджолиних сімей у всіх категоріях господарств України  
у 1991-2009 рр.\*

Показник	Рік												2009 р. до 1991 р.
	1991	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Ра- зів, +/-
<i>Сільськогосподарські підприємства</i>													
Загальна кількість, тис. сімей	987,8	552,1	388,9	334,0	318,3	278,2	206,4	191,3	184,3	166,9	145,6	126,6	0,1
Питома вага, %	28,1	16,1	13,6	11,7	10,9	9,9	7,5	6,4	5,5	4,8	4,3	2,0	-
<i>Господарства населення</i>													
Загальна кількість, тис. сімей	2527,3	2880,4	2467,6	2515,3	2589,5	2532,3	2551,3	2789,1	3184,7	3289,2	3276,3	6188,1	2,4
Питома вага, %	71,9	83,9	86,4	88,3	89,1	90,1	92,5	93,6	94,5	95,2	95,7	98,0	-
<i>Усі категорії господарств</i>													
Загальна кількість, тис. сімей	3515,1	3432,5	2856,5	2849,3	2907,8	2810,5	2757,7	2980,4	3369,0	3456,1	3421,9	6314,7	1,8

\*(на 1 січня)

Джерело: розраховано автором за даними Державного комітету статистики України [5, 7, 8].

Аналіз статистичних даних розвитку вітчизняної галузі бджільництва за звітний період свідчує, що кількість бджолиних сімей у всіх категоріях господарств збільшилась майже у два рази з 3515,1 тис. до 6314,7 тис. Приріст відбувся за рахунок приватного сектора, питома вага якого у 1991 р. становила 72 %, а нині у ньому утримується 98 % бджолосімей. Відповідно у сільськогосподарських підприємствах за звітний період цей показник становить 28,1 % і за базисний – 2,0 %. Проте варто відзначити, що протягом 1990-2000 рр. спостерігалась чітка тенденція до скорочення кількості бджолосімей, цей показник знизився на 657 тис. сімей або 18%. Протягом 2000-2004 рр. суттєвих змін не спостерігалось, однак, починаючи із 2004 р. мало місце стрімке зростання кількості бджолосімей в усіх категоріях господарств у результаті якого майже вдалось досягнути рівня 1990 р. Майже половина бджолосімей за усіма категоріями господарств зосереджена у Автономній республіці Крим – 3250,3 тис., другою по рейтингу йде Житомирська – 294,2 тис. і третьою Черкаська – 269,8 області. Найнижчі значення цих показників спостерігаються у Вінницькій та Дніпропетровській областях.

Виробництво меду значною мірою залежить від кількості бджолосімей, однак, впливають і інші фактори, в тому числі й природно-кліматичні. Господарства України мають сприятливі природно-кліматичні умови для розвитку бджільництва. Найбільшими джерелами медозбору виступають сільськогосподарські культури, а також природні медоносні угіддя – ліси, насадження ярів і балок, лісосмуги, луки і пасовища. На території країни бджільництво розміщується нерівномірно залежно від наявності медоносних ресурсів і потреби в бджолосім'ях для запилення сільськогосподарських ентомофільних культур, садів та ягідників. У зоні Лісостепу розміщується в середньому 7 бджолиних сімей з розрахунку на 100 га сільськогосподарських культур, у Степу – 6, на Поліссі – 5 і в Карпатах – 4 бджолосім'ї. Найбільша концентрація бджолиних сімей у господарствах Лісостепу і Степу.

Виробництво меду у господарствах України за досліджуваний період 1990-2008 рр. поступово зростає (табл. 3.2). Особливо чітка тенденція до збільшення виробництва намітилась починаючи із 2002 р. (рис. 3.1). У 2008 р. обсяги виробництва меду становили 74,8 тис. тонн, що майже досягло рівня 2006 р., коли було вироблено 75,6 тис. тонн і є найвищим показником за всю історію розвитку бджільництва в Україні. Порівняно до 1990 р. виробництво зросло на 47,2%, до 2000 р. – на 42,7%. Так, щорічний валовий збір меду на пасіках усіх категорій господарств становить у середньому 62 тис. т, крім того валове виробництво воску-1,4 тис. т.

тивного управління будь-яким об'єктом, важливо володіти інформацією про характер управлінської діяльності; особливості її виконавців, їх наміри, очікування, інтереси, установки; умови її здійснення тощо. Психологічний зміст актів спілкування, взаємодії людини з іншими людьми завжди визначається потребами і мотивами, що лежать в основі цілісного акту діяльності, яку вони обслуговують, входячи до її складу. Для забезпечення більшої переконливості звернімося до невеликої наочної ілюстрації. Для цього використаємо психологічну структуру будь-якої діяльності, в тому числі і управлінської, яку символічно представимо, за традицією, у вигляді такого ланцюжка:

$P \rightarrow M \rightarrow C \rightarrow D \rightarrow O \rightarrow R$ ,

що складається відповідно з потреби, мети, цілі, дій, операцій і результату. Дії (D) – це окремий акт діяльності; він, як раніше сказано, набуває нової якості. Звідси, і вся діяльність буде якісно іншою. До речі, якісно змінюються всі структурні компоненти. Швидше, ніж інші, змінюються цілі. Але, на жаль, ці зміни відбуваються не завжди внаслідок доцільного саморуху системи, а під впливом зовнішньої директивної вказівки від суб'єкта управління системою вищого рівня. Тому виконавець не усвідомлює її необхідність, а це свідчить про відсутність у нього відповідних потреб і мотивів для досягнення мети, яка не стала його важливою потребою. Звідси, роботу він виконує, не маючи бажання і зацікавленості в ній, а отже формально і не зовсім якісно. Цілісний акт діяльності стає малопродуктивним, в ньому спричиняються постійні збої процесуального і результативного плану. І тоді починають застосовувати різні методи і засоби її реанімування, намагаючись досягти від такої діяльності ефективності і продуктивності. Натомість, доцільнішим було б вмотивувати виконавця. Таким чином, для забезпечення результативності управлінської діяльності, її суб'єкту необхідно узгоджувати свої дії з діями інших людей, стимулювати їх мотиваційну активність і зацікавленість у досягненні поставленої мети. У процесі взаємодії здійснюється вплив на цілі і мотиви діяльності, на формування програми і прийняття рішень, на виконання окремих дій і їх контроль, тобто на всі основні функціональні компоненти діяльності свого партнера. Одночасно з цим здійснюється також взаємна стимуляція і взаємна корекція поведінки. Як показали отримані нами результати, на жаль не всі управлінці знаються на сутності взаємодії, не усвідомлюють важливості наведених вище її механізмів і властивостей, а отже, не враховують їх у своїй практичній діяльності. За традицією, більшість управлінців надають перевагу не інтенсивним, а екстенсивним способам підвищення ефективності праці.

Управління системою освіти ми розглядаємо в процесуальному і функціональному аспектах. З процесуальної точки зору управління є інформаційним процесом. З функціональної – це послідовне виконання так званих технологічних функцій. Значимо, що одним із основних напрямів оновлення управлінської діяльності є приведення функцій управління у відповідність із завданнями трансформаційних процесів, що відбуваються у системі освіти. Так, у нових умовах зміст управлінської діяльності керівника освітньої галузі визначається сукупністю його основних управлінських функцій, а її модернізація – появою оновлених. Спостереження за діяльністю суб'єктів управління освітою, отримані Н. М. Колісниченко [5, с.15], показали, що перше місце посідають функції прийняття управлінського рішення та організації; друге – функції коригування, регулювання, обліку і контролю; третє – функції стимулювання, прогнозування, представництва; четверте – просвітницькі, дипломатичні функції; п'яте – функції координування, фінансування, консультування, діагностування, менеджменту. Отже, технологічні функції управлінської діяльності – прийняття рішень, організація, коригування, облік, контроль, – залишаються провідними. Особливої уваги в сучасних умовах заслуговує функція прогнозування, яка до теперішнього часу не знайшла достатнього визнання у суб'єктів управління. Серед основних функцій, які повинне виконувати прогнозування, по-перше, – правильна постановка проблеми. Друга – виявлення можливих альтернативних варіантів її рішення. Третя – встановлення всіх позитивних і негативних чинників, які можуть мати місце в кожному з можливих варіантів. Четверта – надання вищенаведеної інформації владним структурам, відповідальним за вибір варіанту вирішення проблеми. Прогнозування, таким чином, забезпечуючи управлінський процес високоякісною інформацією, з певною мірою достовірності повинно відповісти на питання – що може відбутися і за яких умов. Прогнозування має виконуватися на вищих рівнях управлінської ієрархії, оскільки тут необхідно бачити об'єкт управління як цілісну систему зі всіма її внутрішніми і зовнішніми зв'язками. Функція прогнозування, на відміну від інших загальних функцій, базується на інформації, практично не пов'язаній з процесами оперативного управління навчанням, вихованням, освітою учнів навчального закладу. Це є головною причиною її недооцінки, оскільки виключення прогнозування з практики повсякденного управління не відчувається на безпосередніх результатах діяльності об'єкта управління в поточному періоді. До того ж інформація, необхідна для прогнозу, зазвичай



Динаміка обсягів виробництва меду в усіх категоріях господарств України у 1990-2008 рр.

Показник	Рік											2008 р. до 1990 р. Разів, +/-
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
<i>Сільськогосподарські підприємства</i>												
Обсяг виробництва, т	10837,0	7253,0	3564,0	3923,0	2219,0	2164,0	2056,0	2461,0	2120,0	1702,0	1908,0	0,2
Питома вага, %	21,3	11,6	6,8	6,5	4,3	4,0	3,6	3,4	2,8	2,5	2,5	-
<i>Господарства населення</i>												
Обсяг виробництва, т	40021,0	55475,0	48875,0	56120,0	48925,0	51386,0	55822,0	69001,0	73476,0	65979,0	72945,0	1,8
Питома вага, %	78,7	88,4	93,2	93,5	95,7	96,0	96,4	96,6	97,2	97,5	97,5	-
<i>Усі категорії господарств</i>												
Обсяг виробництва, т	50858	62728	52439	60043	51144	53550	57878	71462	75596	67681	74853	1,5

Джерело: розраховано автором за даними Державного комітету статистики України [5, 7, 8].

Обсяг виробництва меду в Україні за останні одинадцять років зріс у півтора рази з 50,9 тис. т у 1990 р. до 74,9 тис. т у 2008 р., проте це відбулось за рахунок господарств населення. Основним виробником меду, в Україні, залишаються господарства населення, частка яких у структурі виробництва зростає із 78,7% у 1990 р. до 97,5% у 2008 р., хоча їх продукція, як правило, не потрапляє на організований ринок чи потрапляє туди в незначних об'ємах.

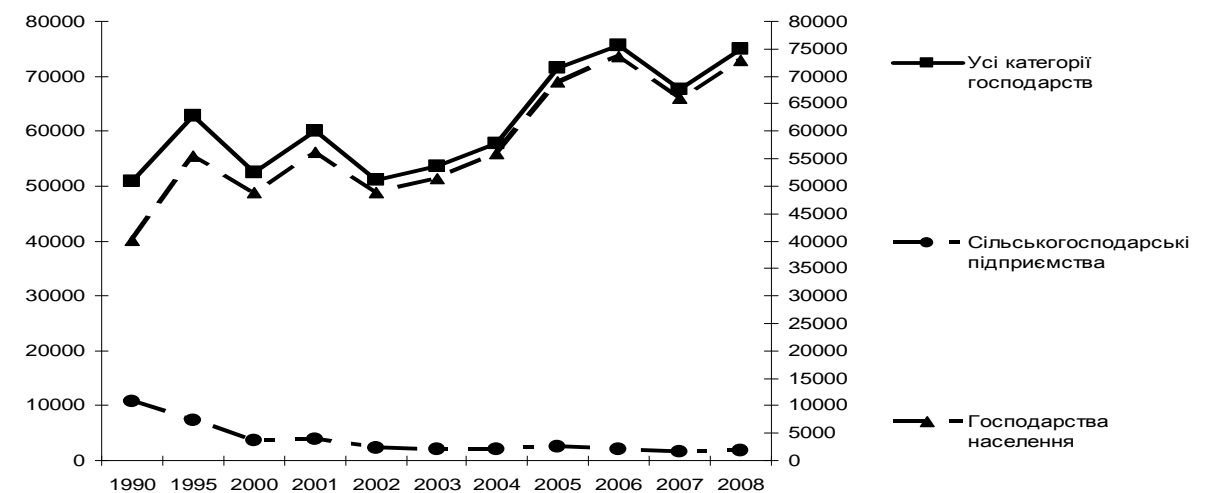


Рис. 3.1. Динаміка виробництва меду в Україні за категоріями господарств у 1990-2008 рр., т. Джерело: побудовано автором за даними Державного комітету статистики України [5, 7, 8].

Питома вага сільськогосподарських підприємств у виробництві меду, навпаки, скоротилась із 21,3% до 2,5% відповідно. У сільськогосподарських підприємствах виробництво меду скорочується. У 2008 р. меду було вироблено у 2 рази менше, ніж у 2000 р. і у 5,7 разів менше, ніж у 1990 р. Однак, слід відмітити, що порівняно з попереднім роком цей показник зріс на 12,1% (Додатки 8-16).

Зменшення темпів виробництва меду сільськогосподарськими підприємствами відбувалось переважно за рахунок недержавних, в яких цей показник в середньому становив 30 %, в той час як

бистість, особистість – на групу, група – на групу. Між суб'єктами системи функціонують складні багаторівневі змістовні взаємозв'язки і взаємовідносини. Ці зв'язки і відносини впливають одне на одного, накладаються і надбудовуються одне над одним, разом впливаючи на ефективність суб'єкт-суб'єктної взаємодії.

Отже, вищевикладені теоретичні положення у повній мірі стосуються управлінської діяльності та її суб'єктів. Конкретна управлінська діяльність розгортається у межах конкретної соціальної ситуації, взагалі, і регіону, зокрема, де має місце обумовленість наявними соціальними стереотипами, потребами, інтересами, цінностями і ставленнями суб'єктів управління системами різного рівня. Суб'єкт управління за спрямованістю своєї діяльності залежить від середовища і одночасно є активним його творцем. Детермінантами результативності його управлінської діяльності виступають взаємопов'язані і взаємообумовлені об'єктивні і суб'єктивні фактори. Серед об'єктивних факторів вагомими, в аспекті нашого розгляду, є суспільні зв'язки, морально-психологічний клімат, культурні цінності і розвиток регіону. Суб'єктивні фактори охоплюють систему смислів, які вкладає суб'єкт в управлінську діяльність, у свої конкретні вчинки і дії, а також його знання про об'єктивні фактори, про інших суб'єктів управлінської діяльності, про засоби, способи і умови досягнення поставлених цілей діяльності.

З вищезгаданого витікає, що взаємодія суб'єктів управління спричиняє феномен спілкування, яке виконує функцію механізму взаємозалежної діяльності. Спілкування в управлінні одночасно є зовнішнім чинником (в якості засобу ефективної дії), а також внутрішньою характеристикою психічної активності особистості. Управління соціальною системою неможливе без злагодженої взаємодії усіх його учасників. Особливо великого значення взаємодія суб'єктів набуває в організації взаємопов'язаної діяльності та регуляції суб'єкт-суб'єктної поведінки, ефективність яких залежить від міри узгодженості дій, вчинків та індивідуальних вкладів усіх її учасників у спільний результат. Механізм суб'єкт-суб'єктної взаємодії значною мірою визначається конкретною ситуацією, що охоплює особливості зовнішнього оточення, а також внутрішні характеристики самих суб'єктів.

З приводу зовнішньої ситуації, в якій сьогодні розгортається управлінська діяльність суб'єктів системи освіти в регіоні, – наведемо деякі міркування. Децентралізація управління професійно-технічною освітою, здійснювана в Україні з початку січня 2010 року, безумовно, змінює його модель. Для розбудови і формування системи управління надзвичайно важливою задачею є визначення ролі централізації і децентралізації на кожному рівні її пірамідальної організаційної структури. Ми приєднуємося до думки, висловленої дослідником О. Ф. Удаловим щодо співвідношення централізації і децентралізації управління складними системами. Прослідковуючи логіку міркувань і аргументацій дослідника, можна дійти висновку: існує спорідненість управління системою з функціонуванням людського організму. Дійсно, усі управлінські процеси скопійовані з управління людським організмом, який має центральну і периферичну нервові системи. І тому мова повинна йти не про заміну однієї системи іншою, а про розподіл функцій між ними та про безумовний пріоритет центральної нервової системи [22]. Оскільки соціальні системи, зокрема професійно-технічна освіта, відносяться до систем поведінкового типу, це дозволяє розглядати їх як „укрупнений людський організм“, недолік чи відсутність централізації в якому призводить або до його неефективного функціонування або до неможливості функціонувати адекватно. У зв'язку з цим твердження про функціонування соціальних систем без централізованого управління чиняться із невірною розуміння рівня і ролі управлінської централізації. Визначаючи рівень централізації, необхідно враховувати конкретні особливості об'єкта управління. Також треба мати на увазі, що не система управління визначає результативність функціонування будь-якого об'єкта, а правильність і своєчасність задач, які нею ставляться, і принципи, які ця система сповідує. Співвідношення рівнів централізації і децентралізації не може бути статичним і незмінним. Це змінювана, динамічна величина, що визначається конкретними умовами. Але чим вищий рівень розвитку об'єкта, на думку автора, тим більш централізована система повинна концентруватися на управлінні макропроцесами [22].

Проблема централізації-децентралізації управління в нашому дослідженні трансформується на управлінський процес в освітній системі регіонального рівня. У новій моделі управління регіональна система освіти з керованої перетворюється на керуючу, тобто у певних своїх функціях вона набуває якості суб'єкта. А звідси, змінюються статуси, позиції, ролі суб'єктів управління. Більш детально про них ми скажемо пізніше. А зараз увагу сконцентруємо на факті того, що суб'єкт-суб'єктна взаємодія наповнюється новим змістом, оскільки змінюється сутність управлінської діяльності керівників регіональної системи освіти. Не лише для теоретизування, але й для ефек-

державних відповідно 11 %. Швидкі темпи нарощування виробництва меду спостерігались саме у господарствах населення – у середньому 176 %.

Проведений аналіз динаміки виробництва меду за усіма категоріями господарств в розрізі областей України демонструє, що у п'ятірку найбільших виробників меду входять Донецька – 11,9 тис. т, Дніпропетровська – 6,4 тис. т, Миколаївська – 6,0 тис. т, Запорізька – 5,7 тис. т, Житомирська – 5,3 тис. т області. Відповідно найменше цього продукту виробляється у Волинській – 0,2 тис. т, Київській – 0,5 тис. т та Закарпатській – 0,5 тис. т областях. Динаміка виробництва меду у розрізі за господарствами населення виглядає ідентичною із попереднім аналізом, адже саме ці суб'єкти господарювання визначають загальну ситуацію на ринку продукції бджільництва у країні. Дещо інша ситуація спостерігається у сільськогосподарських підприємствах, в яких на перше місце виступають Дніпропетровська – 0,2 тис. т, Вінницька – 0,2 тис. т та Кіровоградська – 0,2 тис. т області, а найменше виробництво відповідно у Івано-Франківській – 0,008 тис. т та Рівненській – 0,012 тис. т областях.

На обсяги виробництва меду впливають два основні фактори – це кількість бджолосімей і рівень їх продуктивності (рис. 3.2). Для визначення впливу зазначених факторів на валове виробництво меду проведено факторний аналіз, де за базисний рік прийнято 2000 р., за звітний – 2008 р. Формули факторного аналізу мають наступний вигляд:

$$Vn_k = K\phi \times P\phi - K\bar{\phi} \times P\bar{\phi} \quad (3.1)$$

$$Vn_n = K\bar{\phi} \times P\phi - K\bar{\phi} \times P\bar{\phi}, \quad (3.2)$$

де  $Vn_k$  – зміна валової продукції у звітному році порівняно з базисним за рахунок зміни кількості бджолосімей;

де  $Vn_n$  – зміна валової продукції у звітному році порівняно з базисним за рахунок зміни продуктивності бджолосімей;

$K\phi$  та  $K\bar{\phi}$  – кількість бджолосімей у звітному та базисному роках;

$P\phi$  та  $P\bar{\phi}$  – продуктивність бджолосімей у звітному та базисному роках.

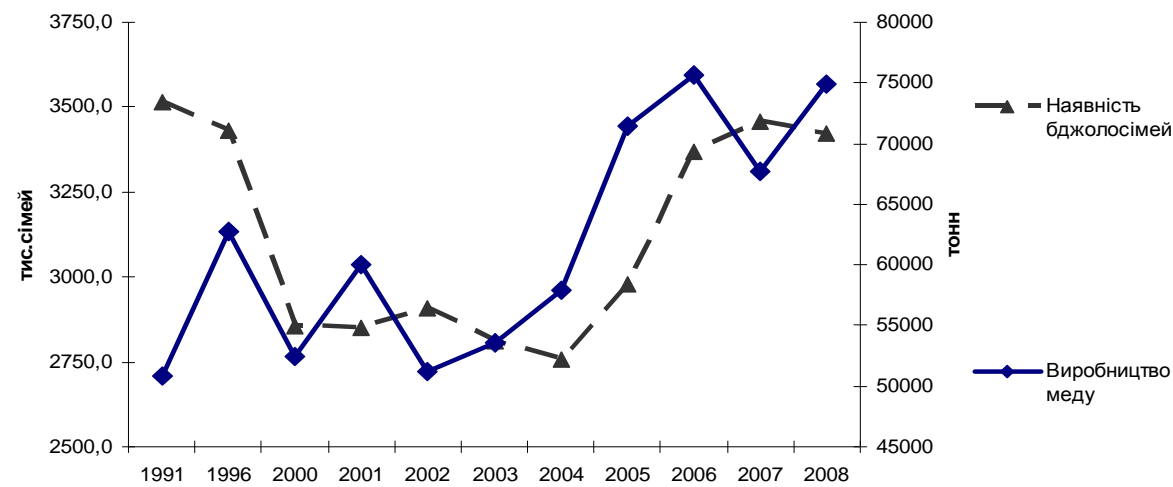


Рис. 3.2. Динаміка виробництва меду та кількості бджолосімей в Україні у 1990-2008 рр., тис. сімей

Джерело: побудовано автором за даними Державного комітету статистики України [5, 7, 8].

У результаті проведених розрахунків встановлено, що у 2008 р. було вироблено на 22414 т більше, ніж у базисному 2000 р. Ріст обсягів виробництва на 12370 т або 55% відбувся за рахунок збільшення кількості бджолосімей і на 10044 т або 45% за рахунок зростання їх продуктивності.

Аналізуючи виробництво меду в розрізі природно-кліматичних зон України, слід зазначити, що перевага належить господарствам, які розміщені у Степу, де виробляється майже 60% до загального обсягу виробництва по Україні (рис. 3.3).

неоднаковість ролі істотних ознак, можна розглядати спілкування як процес обміну інформацією і взаємодією людей на основі взаєморозуміння [9, с.39].

Основною, найсуттєвішою ознакою спілкування, на наше переконання, треба визнати взаємний обмін інформацією, оскільки взаємодія теж здійснюється за допомогою інформації. Говорячи про обмін інформацією, треба мати на увазі, що це не пасивна передача її від одного суб'єкта іншому, подібно тому, як передають певну річ, а активний процес роботи людини над інформацією, процес її формування, уточнення і змінення. Обмін інформацією між партнерами по спілкуванню має велике соціально-психологічне значення. Він сприяє пізнавальному, інтелектуальному і емоційному розвитку особистості.

Другою формоутворюючою ознакою спілкування, яка нерозривно пов'язана з першою, є взаємодія індивідів і груп. У контексті нашого дослідження важливе значення має розуміння взаємодії у двох аспектах. По – перше, взаємодію можна розглядати як взаємні, біль-менш узгоджені дії членів суміщеної пари, які мають суб'єкт-об'єктний характер. Підкреслимо, що під об'єктом дії може розумітися не тільки предмет, явище, але й людина. Практичні або теоретичні дії членів суміщеної пари, що спілкуються, бувають спрямовані на той чи інший об'єкт з метою його пізнання або перетворення. Одним із варіантів взаємодії у цьому аспекті може бути педагогічна взаємодія учителя і учня в ситуації, коли учень виступає об'єктом, на який спрямований вплив учителя. По-друге, взаємодію можна розглядати як психологічну взаємодію членів суміщеної пари один на одного, яка має суб'єкт-суб'єктний характер. Її метою і результатом є перебудова психіки, досягнення певних психічних змін, що впливають на діяльність і поведінку. Саме цим, на наш погляд, суб'єкт-суб'єктна взаємодія (тобто психологічна) відрізняється від простої передачі інформації, яка не спричиняє якоїсь помітної перебудови психіки.

Аналізуючи інтерактивний рівень спілкування, науковці традиційно виділяють його внутрішній і зовнішній компоненти. Внутрішній компонент – це сукупність відносин людини із довкіллям (виробничих, освітніх, політичних, економічних тощо). Його характеризують у широкому (соціальному) і у вузькому (міжособистісному) аспектах [7, с.75]. Під час управлінської взаємодії її суб'єкти задіяні у міжособистісних взаєминах, специфічною рисою яких є наявність чуттєво-емоційної складової. Реалізація цих взаємин відбувається через обмін діями, котрий і характеризує зовнішню сторону взаємодії.

Загальновідомо, що в історії соціальної психології такі відомі дослідники, як М. Вебер, М. Аргайл, Е. Берн, О. Леонтьєв, Т. Парсонс, Л. Уманський, Я. Щепанський, Дж. Мід по різному розглядали зміст і структуру міжособистісної взаємодії. Так Т. Парсонс вважав, що будь-яка діяльність розгортається через міжособистісні взаємодії. Діяльність він розглядав як наслідок окремих дій, що в сукупності утворюють систему дій. Кожний елементарний акт містить діяча, об'єкта (на нього спрямовується дія), норми (за ними організовується взаємодія), цінності та ситуацію. Діяч, тобто суб'єкт розвиває систему орієнтацій і очікувань, котрі спрямовані на досягнення мети.

Натомість Я. Щепанський, створюючи структуру взаємодії, в якості такої обґрунтовує рівні її розвитку. Інтеракція поділяється у нього на відповідні стадії, а не на елементарні акти. Характеризуючи поведінку суб'єкта, дослідник оперує поняттям соціального зв'язку, різновидами якого називає просторовий, психічний, соціальний контакти, а також – власне взаємодію, тобто виконання дій, та соціальні стосунки.

Інша спроба описати структуру взаємодії пов'язана з трансактним аналізом (Е. Берн, П. Н. Єршов), в якому обстоюється підхід, що приписує регулювання дій кожного, хто бере участь у взаємодії, за допомогою збалансування позицій учасників, а також врахування характеру ситуацій і стилю взаємодії. Експериментальний пошук, здійснюваний з опорою на трансактний аналіз підходу до структури взаємодії, виявляється продуктивним. Цей підхід відкриває перед дослідником шляхи практичного вивчення особливостей індивідуальної поведінки і дій взаємодіючих суб'єктів, що дозволяє пов'язати вияви взаємодії зі змістом діяльності.

Взаємодія, як і весь процес спілкування, має парний характер. В ньому треба розглядати два зв'язаних процеси, які органічно поєднанні, але розгортаються за протилежно спрямованими векторами руху. Для кращого розуміння даного феномена його суб'єктів необхідно розглядати з двох точок зору: як ті, що здійснюють вплив і як ті, що його сприймають. Ця особливість взаємодії спричиняє певні труднощі як в реальному спілкуванні суб'єктів управління, так і в його експериментальному дослідженні. Тому є сенс у зверненні до найпростішої моделі взаємодії, яка бачиться нами як відкрита система, що містить дві основні підсистеми – учасників взаємодіючої пари. Суб'єкти можуть бути індивідуальними і груповими, оскільки впливати може особистість на осо-

Взаємовідносини відіграють істотну роль у характері процесу взаємодії та являють собою результат взаємодії. Ті переживання, що виникають у процесі взаємодії, підкреслює автор, можуть зміцнити, зруйнувати, реорганізувати відносини. Значну практичну цінність для нас мають істотні особливості відносин, про які пише дослідник, розглядаючи різні умови взаємодії. Так, він зазначає, що в умовах вільної, незалежної взаємодії можуть виявлятися справжні відносини. Але в умовах залежності однієї людини від іншої відносини у процесі взаємодії не виявляються, а приховуються і маскуються. Також не можна обминути важливого у взаємодії людей співвідношення владності і підлеглості, керівництва і виконання. Формальні стосунки між людьми та їх реальне ставлення один до одного можуть не співпадати. За В. М. Мясичевим, нерідко зустрічаються випадки *менторського* (курсив мій) ставлення серед формально рівних. Характер взаємодії залежить не тільки від відносин, але й від зовнішніх обставин і соціального статусу суб'єктів взаємодії. Отже, незважаючи на наявність тісного зв'язку між процесом взаємодії людей та їхніми взаємовідносинами, ці два поняття не є ідентичними і не можуть замінити одне одного. В аналізі суб'єкт-суб'єктної взаємодії розкриваються, як справедливо вважає Б. Ф. Ломов, не просто дії того чи іншого суб'єкта, не просто вплив одного суб'єкта на іншого, але й процес їх взаємопов'язаних дій, в якому має місце співдія (або протидія), згода (або суперечка), співпереживання тощо [10, с.249]. Отже, у взаємодії люди виступають відносно один до одного як об'єкти і суб'єкти впливу.

Поняття „взаємодія“ широко використовується в педагогіці. За допомогою цього поняття розкривається зміст основних педагогічних категорій, процесів і явищ, зокрема таких, як навчання, виховання, методи, форми тощо. Але педагогіка оперує переважно поняттям „педагогічна взаємодія“. Аналіз педагогічної літератури з даної проблеми дозволяє побачити наявність значної кількості різних наукових шкіл, підходів, концепцій, з позицій яких науковці вивчають поняття взаємодії, в тому числі, педагогічної. Ситуація ускладнюється не стільки наявністю суперечливих визначень, скільки невизначеністю наукової позиції самих авторів, яка полягає у тому, що у предметі дослідження автор використовує одні поняття у трактуванні однієї наукової школи, другі – іншої. Проте, якщо не вдаватися до характеристики методологічної розбіжності цих визначень, можна побачити, що більшість авторів зазначають особливу роль спілкування у взаємодії [4; 6; 8; 19].

Педагогікою і психологією накопичена велика кількість досліджень, які розкривають процесуальні особливості, закономірності, феноменологію спілкування. Вітчизняними і зарубіжними дослідниками створено низку теорій, підходів і концептуальних моделей, що дозволяє осмислити природу, механізми, функції, структуру спілкування в цілому і різних його видів. Основними є: структурний підхід (Паригін Б. Д.), системний підхід (Ломов Б.Ф.), теорія діяльнісного опосередкування (Петровський А.В.), теорія відносин (Мясичев В. М., Бодальов А. А.), культурологічний і крос-культурний (Коул М., Скрибнер С.), діалогічний підхід (Бахтин М.М., Дьяконов Г. В., Ковальов Г. А., Флоренська Т.А.), соціоінтерактивний (Грайс Г., Сакс Г.), інтеракціоністський (Кулі Ч., Мід Дж., Шибутані Т.), гуманістичний (Роджерс К.) тощо. Декілька десятиріч поспіль досліджуються проблеми спілкування і відносин (Мясичев В. М., Кроник А. А., Кроник Е. А.), механізмів спілкування у діадах і малих групах (Волков І. П., Осорина М. В.), закономірностей і специфіки спілкування в організаціях, управлінського спілкування (Базаров Т.Ю., Журавльов А. Л., Кабаченко Т. С., Казмиренко В. В., Панасюк А. Ю.), педагогічного спілкування (Кондратьєва С. В., Кузьміна Н. В., Леонтьєв А. А.).

У психолого-педагогічній науці наявні різні тлумачення такого складного феноменологічного явища, яким є спілкування. Тому логіка розкриття сутності суб'єкт-суб'єктної взаємодії вимагає від нас необхідного уточнення концептуальних положень, в аспекті яких ми підходимо до розуміння основних понять зазначеної проблеми дослідження. Ми поділяємо точку зору Б. Д. Паригіна, який обґрунтовано заперечує односторонні підходи до спілкування як такі, що збіднюють його сутність. Запропоноване ним розуміння цього явища, на нашу думку, – більш широке, що дозволяє повніше охопити його істотні ознаки. Спілкування, за Б. Д. Паригіном, – це складний і багатогранний процес, який може виступати одночасно і як процес обміну інформацією (інформаційний), і як процес взаємодії індивідів (інтеракція), і як процес впливу людей один на одного, і як процес їх співпереживання, взаєморозуміння (перцепція) [16, с.178]. Як бачимо, таке розуміння спілкування, передбачає максимально повну представленість усіх основних його компонентів. При чому, одні із них (інтеракція і комунікація) розкривають суть спілкування, а інші (відносини людей, співпереживання) виступають в якості умов ефективності спілкування. Враховуючи таку

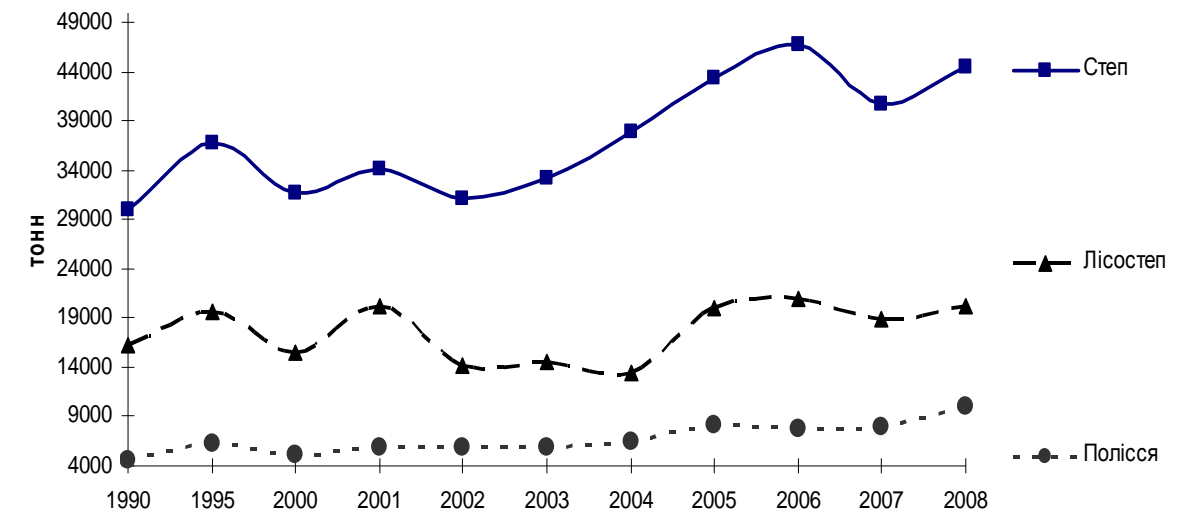


Рис. 3.3. Динаміка виробництва меду по природно-кліматичних зонах України у 1990-2008 рр., т  
Джерело: побудовано автором за даними Державного комітету статистики України [5, 7, 8].

У Лісостеповій зоні виробляють 26%, на Поліссі – лише 14%. Це обумовлено природно-кліматичними умовами даних регіонів та більшою чисельністю господарств, які займаються бджільництвом у Степу та Лісостепу порівняно з Поліссям та відповідно вищою кількістю самих бджолосімей (рис. 3.4).

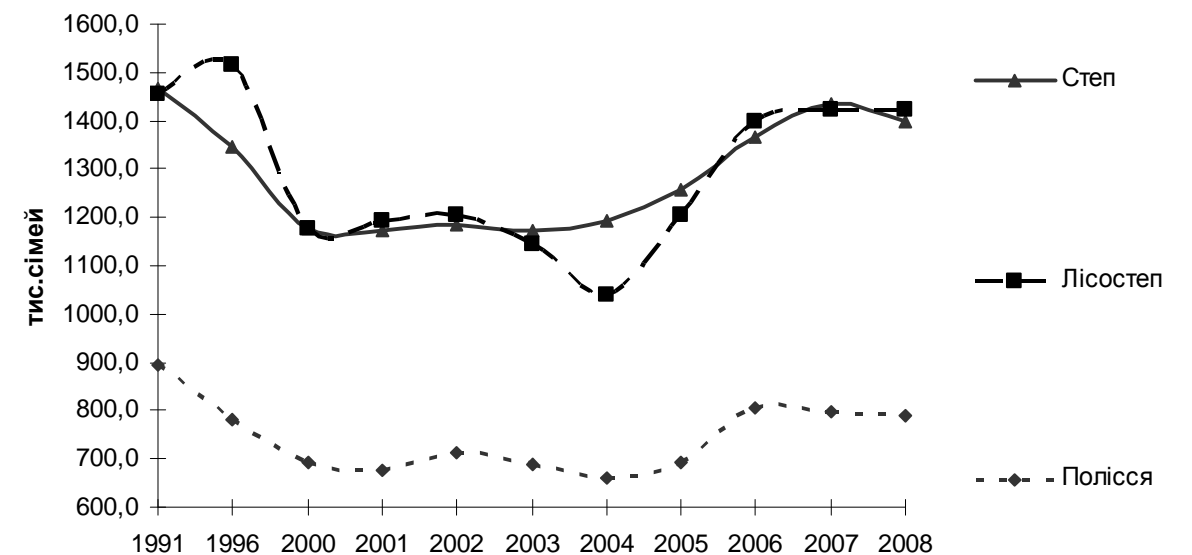


Рис. 3.4. Динаміка наявності бджолосімей у природно-кліматичних зонах України у 1990-2008 рр., тис. сімей

Джерело: побудовано автором за даними Державного комітету статистики України [5, 7, 8].

Максимальний обсяг виробництва меду у Лісостепу обумовлений високою концентрацією кількості бджолосімей, тоді як у Степу вирішальну роль відіграє високий рівень їх продуктивності. Слід відмітити, що продуктивність бджолосімей у Степу дещо вища, ніж у Лісостепу і значно випереджає зазначений показник у Поліссі.

Якщо провести ретроспективний аналіз і дослідити обсяги виробництва меду в незалежній та радянській Україні, ситуація кардинально протилежна, як в цілому і в інших галузях сільського господарства (рис. 3.5, 3.6).



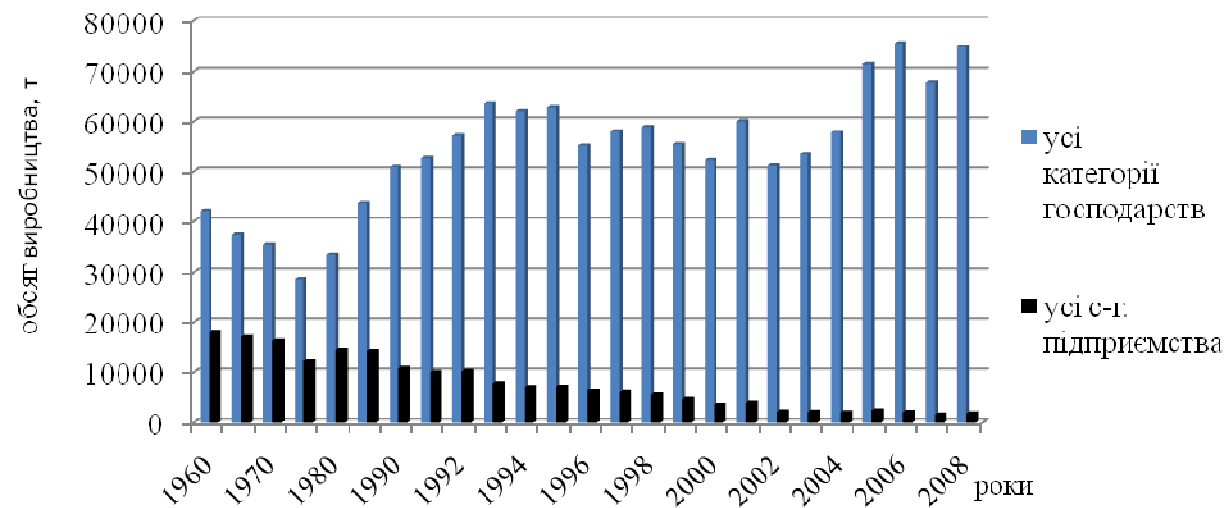


Рис. 3.5. Динаміка і частка виробництва меду українськими сільськогосподарськими підприємствами у 1960-2008 рр., т

Джерело: побудовано автором за даними Державного комітету статистики України [5, 7, 8].

Ситуацію у бджолопродуктовому комплексі з 1960 р. до 1992 р. можна назвати стабільною. Сільськогосподарські підприємства виробляли валової продукції в середньому 13,7 тис. т, а за останні два десятиліття обсяг виробництва знизився більше як в три рази, так у 1993-2008 рр. цей показник в середньому склав 4,0 тис. т.

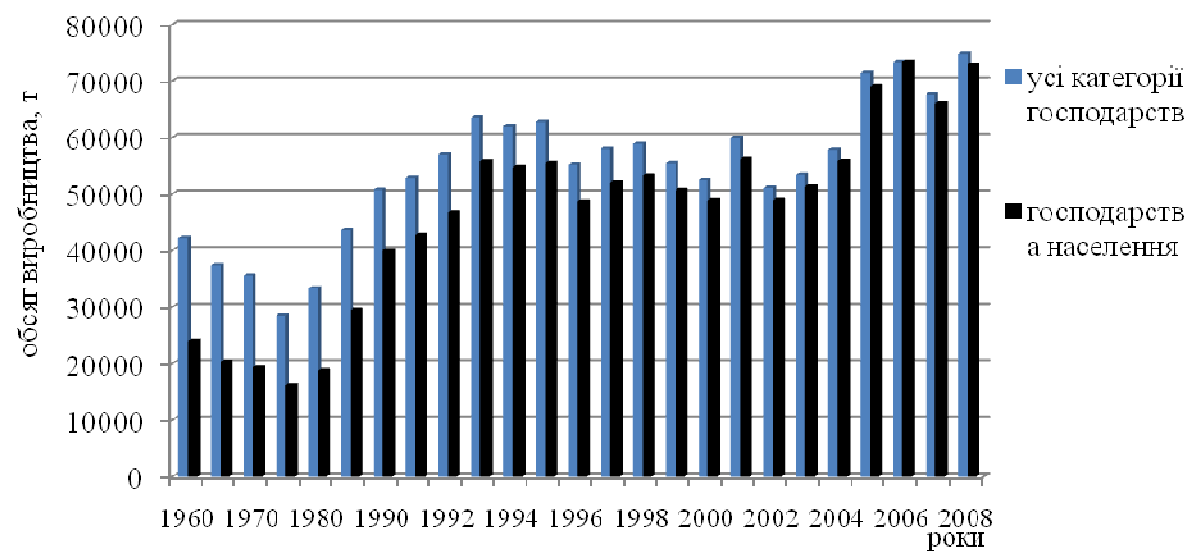


Рис. 3.6. Динаміка і частка виробництва меду господарствами населення України у 1960-2008 рр., т

Джерело: побудовано автором за даними державного комітету статистики України [5, 7, 8].

Аналогічна ситуація простежується і серед господарств населення, які у 1960-1992 рр. виробляли у середньому 28,4 тис. т, проте протягом останніх трьох років обсяги виробництва значно зросли, а у 1993-2008 рр. цей показник зріс у два рази і становив 57 тис. т. Особливістю сучасного Українського бджільництва являється дрібнотоварне виробництво: якщо кількість невеликих бджолиних господарств кожного року збільшується на 10-15 % то великих підприємств майже не з'являється.

У цій ситуації можна зробити середньостроковий прогноз обсягів виробництва меду в Україні. За допомогою математичного апарату EXCEL зробимо вирівнювання ряду динаміки обсягу виробництва меду усіма категоріями господарств та їх п'ятирічний прогноз до 2013 р. (рис. 3.7).

го перетворюється сама суперечність. З вирішенням суперечності, завершується цикл обміну, а отже, – і цикл взаємодії. Таким чином, домінуючою характеристикою взаємодії визнається обмінний процес, в ході якого вирішується суперечність між взаємодіючими сторонами. Зміст взаємодії складається з самих елементів, що взаємодіють, і її механізму.

Схожу позицію у вивченні поняття „взаємодія“ займає психологія, де взаємодії надається перетворюючий характер, і розглядається вона як вихід до нового знання. В контексті даної позиції кожна людина пізнає і перетворює дійсність, тобто є суб'єктом інноваційної діяльності. Аксиоматичності набуло положення про те, що усяка фізична дія відбувається у певній послідовності. Це означає, що доки не здійсниться одна дія, інша не наступить, тобто взаємодія пов'язана з фізичною дією сторін, елементів, суб'єктів, які діють. Але будь-яка фізична (зовнішня) дія людини завжди супроводжується тісно з нею пов'язаною психічною (внутрішньою). У процесі взаємодії відбувається постійний перехід зовнішнього у внутрішнє, і навпаки. Саме завдяки цьому можливий процес розвитку. Проте інтеріоризація не є просте і пасивне засвоєння зовнішнього досвіду і зовнішніх впливів, це складний процес, носієм якого виступає людина. За законом інтеріоризації, сформульованим Л.С. Виготським, кожна психічна функція, перш ніж стати внутрішнім засобом свідомої діяльності, проходить зовнішню стадію, здійснювану в рамках взаємопов'язаних видів діяльності. Перехід у зворотному напрямі, (внутрішнього у зовнішнє), відомий як екстеріоризація. Механізм інтеріоризації і екстеріоризації є надзвичайно складним. Ми не ставили за мету детального розгляду його функцій і особливостей, оскільки такий розгляд виходить за межі предмета нашого дослідження. А тому обмежимося лише стислою і короткою характеристикою його сутності, попередньо підкресливши, що кожна дія є керованою чи то на рівні організму, чи – соціуму. Перед тим, як здійснити фізичну дію, навіть найпростішу, наприклад, переплигнути через калюжу, вже не говорючи про більш складні дії, з'являється спочатку модель цієї дії. Така модель створюється організмом на основі попереднього досвіду та інформації про наявну ситуацію. Особливості зовнішньої і внутрішньої ситуації постійно вносяться до програми-моделі за допомогою сенсорних корекцій. Це дозволяє активно перебудовувати дію за принципом зворотного зв'язку, завдяки чому вона має, як дослідив Бернштейн, характер рефлекторного кільця. Ця дія відбувається спочатку в уяві, а вже потім вона переводиться із потенційного стану в реально наявний. Але зрозуміло, що потенційний і реальний стани є принципово різними. Перехід від особливої мисленевої реальності до реальності іншого роду, – фізичної, розчиняється у понятті взаємопроникнення або взаємовідштовхування. Отже ми знову маємо справу з діалектичним законом синтезу і взаємодії суперечностей. Розкриваючи дію цього закону, Г.В. Гегель підкреслював наявність, перш за все, зв'язку і взаємодії між суперечностями. Він доводив, що дійсні суперечності постійно знаходяться у стані взаємопроникнення, рухомості і взаємозв'язку. Кожна з них в якості своєї протилежності має не просто іншу, а свою іншу протилежність і існує в такій якості доти, доки існує ця її протилежність [3,с.205]. Другою невід'ємною стороною діалектичної суперечності є взаємне заперечення сторін і тенденцій. Саме тому сторони єдиного цілого є протилежностями. Вони знаходяться у стані не лише взаємозв'язку, але й взаємовідштовхування. Якщо сказане перевести в площину управління, то суть проблеми полягає у тому, щоби забезпечити гармонійне функціонування в єдиній соціальній системі суперечливих, протилежно спрямованих природних і привнесених її сторін, тенденцій, впливів і взаємодій, спрямувати безконфліктний розвиток освітньої системи на максимальне задоволення потреб і інтересів людини як суб'єкта культури.

Отже, вищезазначене свідчить про співпадання характеристик феномену „взаємодія“ у філософії і психології. Перш за все, мова йде про двоякість, двополюсність взаємодії, в якій одним з полюсів є суб'єкт, а другим – об'єктивна дійсність (сам суб'єкт, інший суб'єкт і об'єкт). По - друге, взаємодія не тотожна взаємопроникненню, у зв'язку з чим необхідно розрізняти взаємодію і взаємовідносини. Це дуже чітко зробив В.М. Мясичев, який створив „психологію відносин“ і приділив найбільшу увагу категорії психічного ставлення. Він підкреслював, що об'єктивна система суспільних відносин, до якої залучена кожна людина від моменту свого народження і до смерті, формує її суб'єктивне ставлення до всіх сторін дійсності: до себе, до інших людей, до природи, до Всесвіту. І саме ця система ставлень є найбільш специфічною характеристикою особистості, більш специфічною, ніж інші її властивості, наприклад, такі, як характер, темперамент, здібності тощо. Психологічна сутність категорії „ставлення“ полягає у тому, що воно є суб'єктивною формою відображення людиною об'єктивно реальної дійсності. Ці теоретичні положення повною мірою стосуються управлінської діяльності, її суб'єктів і є важливими для подальшого розкриття проблеми. В роботах В. М. Мясичева [82,с.115] ми постійно зустрічаємо твердження про те, що відносини не тотожні акту взаємодії людини з оточуючим світом.



**РОЗДІЛ 4**  
**РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ТА ЛОГІСТИКИ В РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Григор'єва В. А., к.п.н., доцент  
Інститут професійно-технічної освіти АПН України

**ВЗАЄМОДІЯ СУБ'ЄКТІВ УПРАВЛІННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ**  
**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СУБЪЕКТОВ УПРАВЛЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Процеси різної природи, – соціальні економічні, біологічні, фізичні тощо, – відбуваються в процесі взаємодії. Взаємодія речовин, енергій, суб'єктів має місце на різних рівнях організаційного існування матерії. Про універсальність взаємодії йдеться в загальновідомому твердженні, яке набуло аксіоматичного значення: для того, щоб пізнати будь-який об'єкт, треба розглянути його у взаємодії з іншими об'єктами. Лише через встановлення і розгляд різноманітних зв'язків об'єкта із внутрішнім і зовнішнім середовищем можна виявити якомога більше істотних його властивостей, а отже – певною мірою пізнати його. Якщо говорити про культуру, тобто – все те, що створене руками і творчою думкою людини, на відміну від природи, то вона була б просто неможливою без взаємодії людини – творця. Організація всіх видів діяльності і різного рівня її складності природно пов'язана із взаємозалежним характером її продуктивної реалізації. Навіть якщо окремі акти, дії та операції можуть бути автономними та індивідуалізованими за процесом свого виконання, то кінцевий результат як взаємообумовлене досягнення мети діяльності, є продуктом або наслідком всієї ж взаємодії.

Отже, будь-яка діяльність відбувається як постійна взаємодія між людьми. Цей факт обумовлює необхідність розглянути поняття „взаємодія“ як родову, вихідну категорію, а також як категорію міждисциплінарну. Контекстом для розуміння змісту взаємодії є філософські, соціологічні, психологічні уявлення про сутність людини, динаміку її взаємовідносин і реальності. Попередньо зробимо акцент на такій думці. Взаємодія людини зі світом речей, із іншими людьми і на рівні „самості“ (коли вона залишається на одинці з собою) дозволяє їй не лише створювати дещо в зовнішньому (відносно неї) оточенні, не лише актуалізувати свої внутрішні потенціали, але й набути їх в структурному, смислово, ціннісному розумінні. Йдеться про те, що взаємодія є не лише засобом взаємопов'язаної діяльності індивідів, але й засобом їх розвитку, самопізнання, самовдосконалення. Адже в процесі взаємодії індивід співставляє свої думки, почуття і вчинки через їх прояв у інших людей, що мотивує його до самопізнання, саморозвитку і самокорекції.

Зростання значущості різних форм і видів взаємодії у сучасних умовах розвитку суспільства ставить задачу більш глибокого осмислення цієї категорії. Метою нашого дослідження є аналіз філософського і соціально-психологічного розуміння поняття „взаємодія“ як форми відносин між людьми.

Дослідження взаємодії як наукової і прикладної проблеми актуалізує дослідницьку позицію, яку ми вбачаємо у вирішенні наступних завдань. По-перше, вважаємо за необхідне здійснити аналіз основних, найбільш вагомих актуальних видів взаємодії суб'єктів. По-друге, розглянути вектор змін, які відбуваються в наслідок різного роду взаємодій. І по-третє, розкрити механізми суб'єкт-суб'єктної взаємодії.

Аналіз спеціальної літератури в аспекті зазначеної проблеми дозволив нам з'ясувати, що поняття „взаємодія“ у своєму розвитку пройшло декілька етапів – від суто теоретичного і методологічного до практично значимого. Незважаючи на те, що класична філософія активно використовує термін „взаємодія“, в ній недостатньо представлена теоретична осмисленість цього феномену. Визначення поняття взаємодії залишається суперечливим. Наявність різних дефініцій зазначеної категорії зумовлена складністю структури взаємодії, неможливістю одним визначенням охопити всю її змістовну різноманітність. Підкреслимо, що наявні визначення взаємодії відображають в якості суттєвих її ознак зв'язки між елементами, постійно змінюваними за своїм станом і функціями, їхнє взаємоспричинення, появу та розвиток нових істотних властивостей [18, с.264].

Загальновідомо, що джерелом розвитку будь-якого процесу діалектика визнає відповідні суперечності. Чинником розвитку завжди є взаємодія певних сторін тієї чи іншої системи. При чому взаємодія сторін супроводжується їх розвитком і змінами, що відбувається за рахунок обмінного процесу, протилежно спрямованого. Змінюються обидві сторони як протилежності, в наслідок чо-

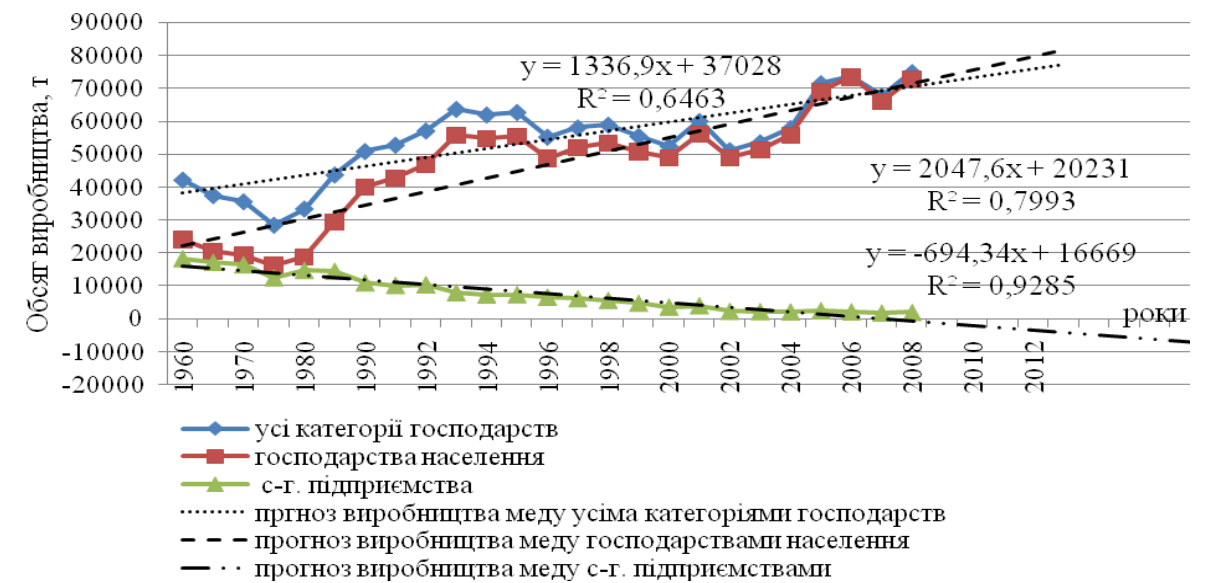


Рис. 3.7. Прогноз обсягів виробництва меду в Україні на період до 2013 р., т

Джерело: побудовано та розраховано автором за даними державного комітету статистики України [5, 7, 8].

Ряд динаміки обсягів виробництва меду в Україні вирівнювали за допомогою лінійного тренду. Коефіцієнт регресії виробництва меду усіма категоріями господарств ( $R^2 = 0,6463$ ) демонструє середній зв'язок у виборці, а коефіцієнт регресії обсягу виробництва цього ж продукту сільськогосподарськими підприємствами ( $R^2 = 0,9285$ ) та господарствами населення ( $R^2 = 0,7993$ ) свідчать про високий зв'язок у виборці і найбільш точний прогноз. За умови збереження сучасних тенденцій обсяг виробництва меду буде в Україні зростати, що відбудеться переважно за рахунок господарств населення. Закономірна тенденція окреслюється і стосовно обсягу виробництва цього продукту сільськогосподарськими підприємствами, який буде скорочуватися.

Висновки. Внутрішній ринок продукції бджільництва насичений саме в тому стані, в якому він перебуває. Індустрія бджільництва та ринок у країні відзначається неорганізованістю, що призводить до стримування розвитку галузі та низької її ефективності. Сучасні тенденції розвитку та результати прогнозу дають підстави стверджувати, що галузь необхідно реформувати. Галузь повинна розвиватись на інноваційній і промисловій основах, потрібно провести капіталізацію, забезпечити подальше формування ринкової інфраструктури бджільництва, вдосконалити державне регулювання з врахуванням вимог СОТ, підвищити якість і конкурентоспроможність продукції з одночасним використанням маркетингових технологій. Стратегічною метою розвитку галузі повинно стати досягнення сталого та високоефективного аграрного виробництва продукції бджільництва для задоволення потреб внутрішнього та зовнішнього ринків у відповідній продукції.

**Список источников**

1. Бойко О.Д. Історія України: Посібник. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 656с.
2. Лановик Б.Д., Лазарович М.В. Історія України: Навч. посіб. – К.: Знання – Прес, 2000. – 698 с.
3. Майовець С. Й. Теорія аграрних відносин: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 276 с.
4. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2007 р. [Текст]: статистичний бюлетень – К., 2009. – 75 с.
5. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2007 р. [Текст]: статистичний бюлетень – К., 2008. – 75 с.
6. Програми розвитку галузі бджільництва в Україні до 2011 року від 13.07.2006 № 374/62 [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon.nau.ua> та <http://beekeeping.com.ua/html/events/programa/dodatky.html>
7. Сільське господарство України. Статистичний збірник / за ред. Ю.М. Остапчука. – К.: Держ. комітет статистики України, 2008. – 391с.
8. Статистичний щорічник “Сільське господарство України за 2008 рік” / Держ. комітет статистики України / за заг. кер. Ю.М. Остапчука. – К., 2008. – 359с.
9. Субтельний О. Україна: історія: Пер. з англ. Ю.І. Шевчука / Вступне слово С. В. Кульчицького. – 3 – те вид., перероб. і доп. – К.: Либідь, 1993. – 720 с.
10. Яценко О.М. Історичні аспекти євроінтеграції // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. Вип. 196: В 4 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Т. 4. – С. 810-815.

### ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ПРОДАЖИ СУДОВ В РАМКАХ ПРОЦЕССА ПОВЫШЕНИЯ СУДОХОДНОГО СТАТУСА ОДЕССКОГО РЕГИОНА

Украина – некогда морская держава высокого уровня - на сегодняшний день, к сожалению, утратила былые позиции. А ведь морской бизнес способен принести в бюджет страны значительную долю средств, как это некогда имело место быть. Более того, многие украинские судоходные компании, а также предприятия, которые не владеют собственным флотом, но занимаются судоходным бизнесом, расположены в Одесском регионе. Поэтому от их экономического состояния и успешности производственной и коммерческой деятельности зависит благосостояние Одесского региона.

В силу специфики судоходного бизнеса повышение объемов мировой торговли обуславливает быструю «реакцию» судоходства – повышается спрос на рынках продажи, интенсивно размещаются заказы на верфях. Современный экономический кризис напрямую затронул морской транспорт, однако, ожидающееся после спада оживление мировой экономики потребует адекватное количество имеющегося на фрахтовом рынке тоннажа. Отметим, что на сегодняшний день возрастная структура торгового флота Украины неутешительная (рис.1), большинство судов эксплуатируются за гранью своих возрастных возможностей и, естественно, не способны достойно представлять Украину на фрахтовом рынке.

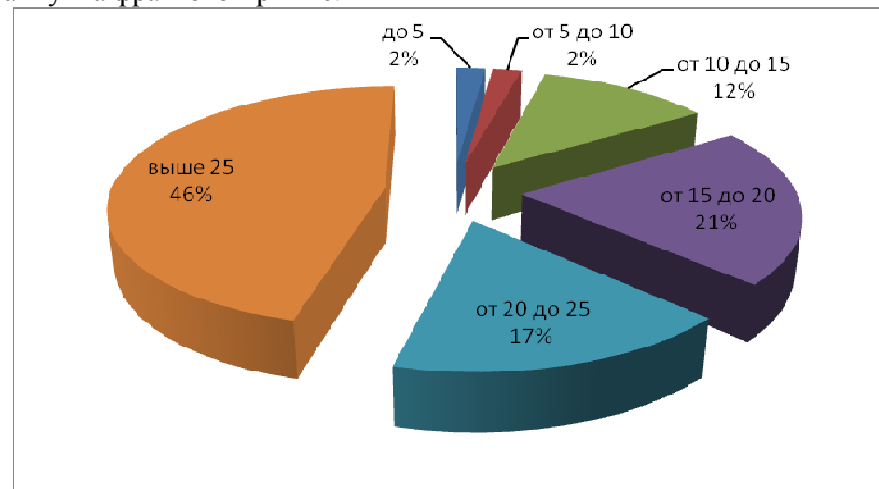


Рисунок 1 – Возрастная структура украинского флота.

Поэтому задача приобретения тоннажа в ближайшее время станет актуальной и специалистами, работающие в этой области должны обладать соответствующими инструментариями для принятия решений по данному вопросу.

Отметим, что судоходство - отрасль, обладающая ярко выраженной спецификой как производственной деятельности, так и соответствующих рынков – фрахтового и рынка продажи судов. В современной научной литературе достаточно редко встречаются работы, посвященные изучению динамики и взаимосвязей конъюнктуры фрахтового рынка. Среди исследований по данному направлению следует отметить работы [1-7], вопросы же, связанные с изучением рынка продажи судов вообще не рассматриваются современными исследователями, за исключением тех, которые касаются общих тенденций. Среди множества вопросов, связанных с исследованием рынка продажи судов, следует выделить проблему формирования стоимости тоннажа, так как наличие зависимостей стоимости судов от основных параметров позволит лицам, принимающим решение, наиболее адекватно подобрать тот вариант на рынке продажи, который будет соответствовать поставленным условиям эксплуатации и финансовым возможностям.

Таким образом, целью данной статьи является выявление основных факторов, влияющих на стоимость судов, и нахождение принципиального вида зависимостей стоимости тоннажа от данных факторов. В качестве методов исследования используется корреляционно-регрессионный анализ.

7. Declaration on Strengthening the Financial System – London, 2 April 2009 - [http://www.g20.org/Documents/Fin\\_Deps\\_Fin\\_Reg\\_Annex\\_020409\\_-\\_1615\\_final.pdf](http://www.g20.org/Documents/Fin_Deps_Fin_Reg_Annex_020409_-_1615_final.pdf) - режим доступа 20 мая 2009г.

8. Вступление Беларуси в ВТО: проблемы и перспективы: Материалы международной конференции. Минск, 23 ноября 2004 г. Мн.: Равноденствие, 2005. 131 с.

9. Белан В. Инвестициям в банковскую систему - зеленый свет // Национальная экономическая газета. 2003. 30 сент. С.7

10. Филатов В. Проблемы инвестиционной политики в индустриальной экономике переходного типа // Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 14-18.

11. Эксперты комментируют декрет №10 и указ №413 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/145004.html> – Дата доступа: 23.08.2009.

субъектами, которыми берутся представлять интересы Республики Беларусь за рубежом, и между самим инвестором и здесь важным моментом для любого инвестиционного агента – создание положительного имиджа страны. Непрофессиональная подача инвестиционного проекта может довольно серьезно навредить самой стране. Следование глобальной стратегии позиционирования Республики Беларусь на международной арене, и в частности в инвестиционных кругах, даст хороший эффект и широкий резонанс. Выбор инвестиционного агента – дело очень важное и непростое.

В качестве заключения хотелось бы отметить, что в мировой практике в качестве иностранных инвесторов все чаще выступают такие организационные формы, как консорциум и хозяйственная ассоциация.

Консорциум представляет собой временное договорное объединение (соглашение) партнёров для осуществления проекта, по окончании которого данная форма сотрудничества или прекращается или продлевается, но уже в связи с новыми задачами. В мировой практике консорциум как временное объединение партнеров, полностью сохраняющих статус юридических лиц и право осуществления самостоятельно своей хозяйственной деятельности в части, не касающейся целей созданного консорциума, не является юридическим лицом.

Характерная особенность консорциума – отсутствие совместной собственности участников; доля каждого члена консорциума определяется исходя из квот партнеров в общих объемах производства и оказываемых услуг в ходе осуществления проекта. Консорциум может перерасти в предприятие с долевой формой собственности, в том числе акционерной.

Хозяйственная ассоциация представляет собой добровольное объединение в целях реализации проекта различного рода лиц, выполняющих делегированные им функции. При этом участники ассоциации, строя свою деятельность на договорной основе, имеют право получать свою долю прибыли от существования проекта, а также от предприятий, не входящих в состав ассоциации. Особенность хозяйственной ассоциации проявляется в централизации одной или нескольких производственных и управленческих функций и меньшей взаимозависимости её участников, чем в консорциуме.

Белорусским учредителям проектов целесообразно оценить достоинства указанных форм проектных отношений и при необходимости использовать их для успешного осуществления инвестиционных проектов.

Таким образом, среди последних новаций белорусского законодательства - введение трехуровневой системы заключения инвестором инвестиционных договоров с Республикой Беларусь, дифференцированной в зависимости от значимости проекта и предоставляемых преференций, а также создание в Беларуси института инвестиционных агентов.

Несомненно, такие нормотворческие инициативы являются положительным сдвигом в совершенствовании правового регулирования иностранных инвестиций на территории Республики Беларусь, повысят ее инвестиционную привлекательность и обеспечат приток инвестиционных ресурсов в национальную экономику, для реализации государственной экономической политики.

#### Список источников

1. Вишневецкий, А. Ф. Общая теория государства и права : учебник / А. Ф. Вишневецкий, Н. А. Горбатов, В. А. Кучинский ; под общ. ред. проф. В. А. Кучинского. — М. : Изд-во деловой и учеб. лит., 2004. — 640 с.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 218-З: текст Кодекса по состоянию на 29 дек. 2006 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2007.
3. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 22 июня 2001 г., № 37-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2007 (Статья 1).
4. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). — Минск : Амалфея, 2005. — 48 с.
5. Николаевский В.В., Николаевский А.В. Инвестиции в мировой экономике. – Мн.: ИООО «Право и экономика», 2008 – 235с.
6. Семашко В.В. Из выступления на открытии белорусско-российского экономического форума <http://news.tut.by/economics/107704.html> - доступ 23 апреля 2009г.
7. Declaration Summit on Financial Markets and the World Economy (November 15, 2008) – [http://www.g20.org/Documents/g20\\_summit\\_declaration.pdf](http://www.g20.org/Documents/g20_summit_declaration.pdf) - режим доступа 20 мая 2009г.

Отметим, что рынок продажи судов является отдельной экономической структурой, однако, тесно связанной с фрахтовым рынком. Значительная стоимость судов является естественным барьером вхождения в отрасль, от стоимости судов зависит, в конечном итоге, рентабельность судостроительного бизнеса. Повышение спроса и уровня фрахтовых ставок приводит к росту цен на суда и наоборот.

Максимальная цена судна определяется уровнем спроса на суда этого класса, а минимальная – издержками производителя. Последняя, в свою очередь, зависит от требований заказчика к техническим решениям и комплектующему оборудованию судна, от принятых условий финансирования его строительства, а также степени государственной финансовой поддержки верфи или судовладельца [8].

До конца 60-х годов основную роль в мировом судостроении играли страны Западной Европы (Германия, Франция, Великобритания), однако, во второй половине 60-х годов были введены в эксплуатацию крупные верфи в Японии и Корее, объемы производства которых превысили объемы производства судов стран Западной Европы. В 90-х годах к двум лидерам присоединился Китай. На сегодняшний день наиболее крупные судостроительные компании мира [8]: Hyundai – Южная Корея, Daewoo – Южная Корея, Samsung – Южная Корея, Mitsubishi – Япония, Hitachi – Япония, China S/V – Тайвань, I.N.I. – Япония, Imabari – Япония, Mitsui – Япония.

Подчеркнем тот факт, что судостроение является отраслью промышленности, где международная конкуренция проявляется сильнее, чем где бы то ни было. Причем, основным методом конкурентной борьбы является ценовая конкуренция, в основе которой заложено снижение себестоимости производства. Именно низкий уровень издержек позволил лидировать верфям Юго-Восточной Азии в мировом судостроении. Согласно данным в [9], при практически одинаковом уровне стоимости материалов в структуре затрат для строительства судов в Азии и Северной Европе, заработная плата и накладные расходы значительно выше на европейских верфях (соответственно на 60 % и 15 %).

Следует отметить важную особенность рынка продажи судов: рыночная стоимость судна может не уменьшаться с течением времени – то есть судно, которое было приобретено за 5 млн долл 8 лет назад, может быть продано сегодня за 9 млн долл, несмотря на значительный износ (такая ситуация аналогична рынку недвижимости в периоды повышенного спроса). Так, наблюдающаяся до экономического кризиса динамика роста стоимости судов может быть проиллюстрирована на примере судов-новостроев – балкера дедвейтом 172000 т и танкера дедвейтом 110 000 т (рис. 2).

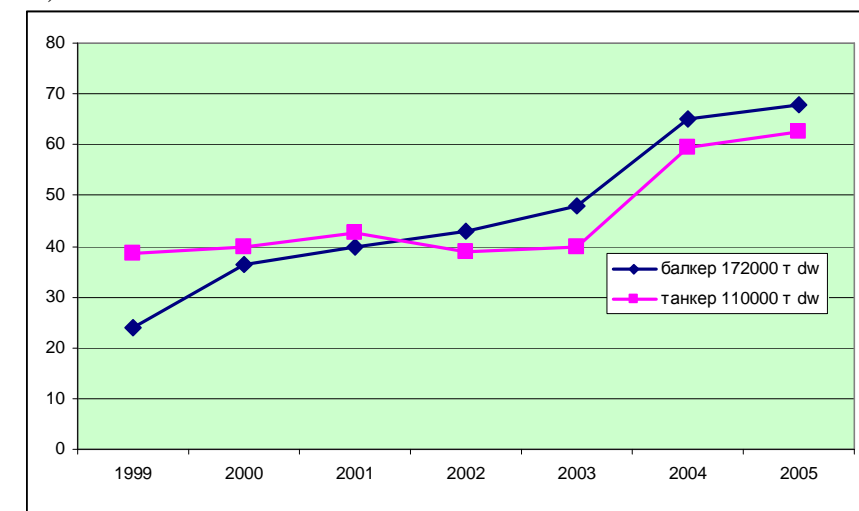


Рисунок 2 - Динамика цены нового судна, млн. долл

Отметим, что исследования конъюнктуры рынка продажи судов осуществляются, в основном, на преинвестиционной фазе проектов развития судоходных компаний и в большей степени связаны с изучением стоимости тоннажа по следующим направлениям (рис. 3)



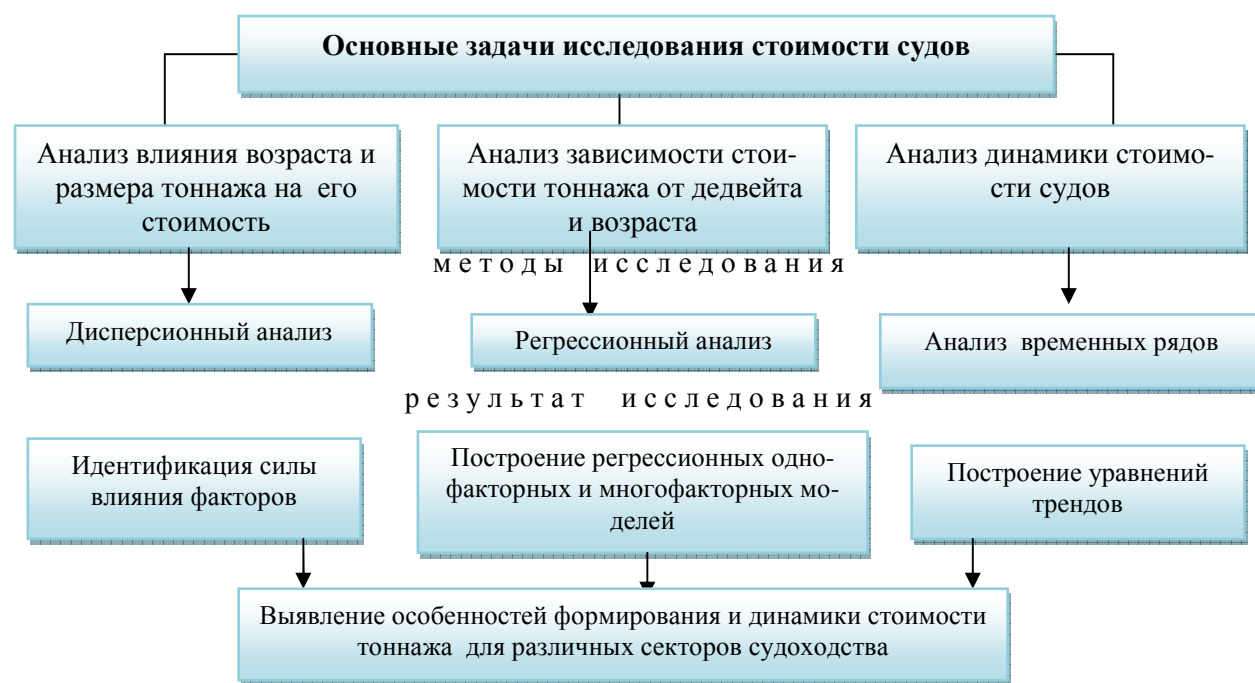


Рисунок 3 – Схема статистического исследования стоимости тоннажа.

Итак, спрос на фрахтовом рынке, издержки верфей и особенности финансирования постройки или покупки судна определяют рыночную стоимость судов. Естественно, в конкретном временном разрезе стоимость судна тесно зависит от его возраста. На рис. 4-6 представлены статистические зависимости стоимости судов от возраста для различных тоннажных групп, причем указанные зависимости построены с учетом всей информационной базы по рынку продажи без выделения дедвейтных диапазонов, но, тем не менее, достоверность аппроксимации достаточно высока (0,78-0,92), а для конкретных диапазонов дедвейта в рамках каждой подсекции эти зависимости еще теснее (более 0,9).

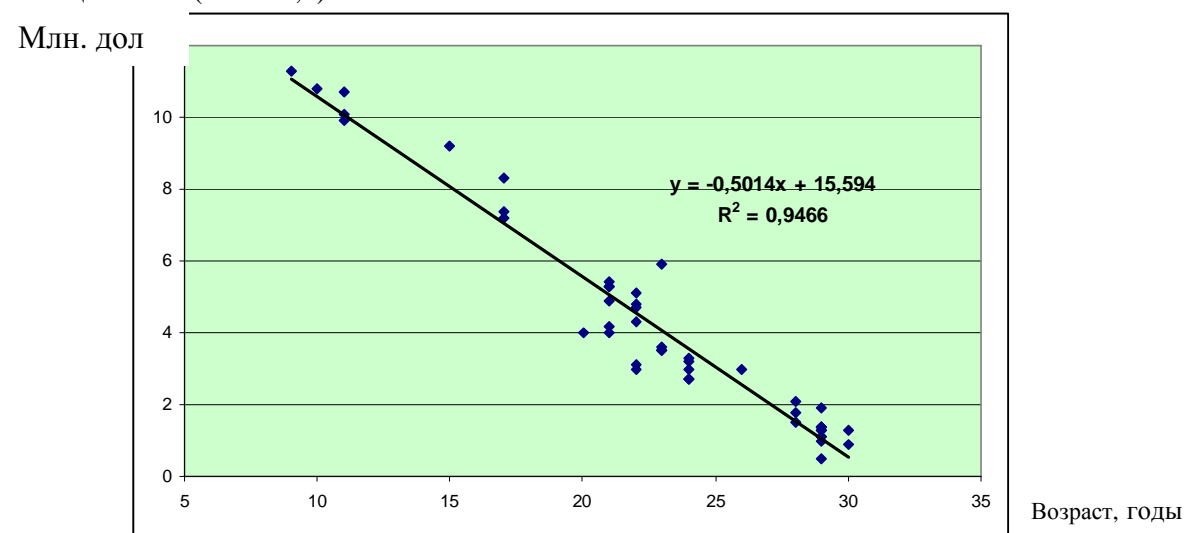


Рисунок 4 - Зависимость стоимости балкеров Handysize от возраста, млн.долл

Декретом закреплены обязательные условия заключения инвестиционных договоров, в т.ч. определение объектов, объемов и сроков вложения инвестиций, а также ответственность за их несоблюдение. Некоторые условия несколько отличаются от названных в ст.46 Инвестиционного кодекса. Среди них — возмещение инвестору ущерба, причиненного в результате незаконных действий (бездействия) чиновников, а также право на односторонний отказ Республики Беларусь от выполнения своих обязательств при несоблюдении или ненадлежащем соблюдении инвестором его обязательств.

Следует отметить, что в Кодексе, в числе обязанностей инвестора особо выделено соблюдение законодательства в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов, а также трудового законодательства и техники безопасности. В Декрете перечень прав и обязанностей не конкретизируется, зато инвестор освобождается от возмещения потерь сельскохозяйственного производства, а также компенсационных выплат, связанных с переносом и вырубкой зеленых насаждений на землях населенных пунктов. Впору задуматься, что останется от белорусской экологии по завершении этих инвестпроектов. А отечественным субъектам хозяйствования, обязанным вести тщательный учет объектов растительного мира, остается лишь завидовать инвесторам, которым не страшны ст.15.22 КоАП и ст.277 УК, привлекающие к ответственности за незаконное уничтожение или повреждение растительности.

Список обязательных условий договора является открытым, что позволяет расширить их в конкретных случаях. Скажем, в Декрете, в отличие от ст.10 Кодекса, ничего не говорится об обязательствах сторон по развитию производственной и социальной инфраструктуры региона. Таким образом, инвестор не гарантирован от проявления иных популярных форм социальной ответственности бизнеса, вроде финансирования спорта, сельского хозяйства и т. п.

Освобождение от уплаты госпошлины за выдачу спецразрешений иностранным гражданам, привлекаемым для реализации инвестпроекта, на занятие трудовой деятельностью в нашей стране, а этих граждан — от уплаты госпошлины за выдачу разрешений на временное проживание, позволит с минимальными издержками приглашать как западных менеджеров и технологов, так и сезонных неквалифицированных работников из стран, где заработная плата ниже белорусской.

Помимо вышеуказанных, с учетом практики реализации инвестиционных проектов в Республике Беларусь инвесторам, заключившим инвестиционные договоры, предлагаются такие преференции, как:

- предоставление земельного участка в аренду без проведения аукциона;
- поэтапное оформление необходимых документов по отводу земельного участка одновременно со строительством на фактически занятых землях и строительство объектов с параллельным проектированием последующих этапов строительства;
- ввоз технологического оборудования и запасных частей к нему для объектов, связанных с реализацией инвестиционного проекта, без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость.

Одновременно с Декретом Президента Республики Беларусь от 06.08.2009 г. № 10 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь» глава государства подписал Указ № 413 «О предоставлении физическим и юридическим лицам полномочий на представление интересов Республики Беларусь по вопросам привлечения инвестиций в Республику Беларусь». Этим документом вводится новый институциональный механизм осуществления инвестиционной деятельности — инвестиционные агенты. Этот статус смогут получить физические и юридические лица, в т.ч. и нерезиденты РБ, владеющие практическими навыками подготовки инвестиционных проектов к реализации, а также обладающие личными деловыми качествами, позволяющими им вести переговоры с топ-менеджерами крупных компаний. Решение об уполномочии инвестиционного агента на представление интересов Республики Беларусь принимается Правительством Республики Беларусь, республиканскими органами госуправления, а также областными (Минским городским) исполкомами на основании обращения потенциального инвестиционного агента.

Институт инвестиционных агентов вводится в Республике Беларусь в соответствии с международной практикой. Агенты будут представлять нашу страну за рубежом, содействуя привлечению капиталов для реализации инвестпроектов в Республике Беларусь. Договор с ними будет заключаться безвозмездно, причем это лицо уже должно положительно зарекомендовать себя в работе по привлечению инвестиций.

Институт инвестиционных агентов увеличивает конкуренцию, которая является признаком любой развитой экономики. Конкуренция будет происходить между инвестиционными агентами,



- совершенствование налоговой системы и механизмов амортизационной политики;
- расширение практики страхования инвестиций;
- установление инвесторам специальных видов государственной поддержки;
- переход к размещению государственных средств на конкурсной основе под эффективные инвестиционные проекты;
- защита интересов инвесторов;
- определение условий владения, пользования и распоряжения землей и недрами;
- принятие антимонопольных мер;
- определение условий приватизации объектов, находящихся в государственной собственности;
- проведение эффективной бюджетно-финансовой, денежно-кредитной и валютной политики;
- использование других форм и методов государственного регулирования в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Инвестор, вкладывая деньги, должен быть уверен в своей защищенности по всем направлениям деятельности. На создании такой уверенности нам также необходимо сконцентрировать значительные усилия. Увеличение инвестиционной привлекательности Республики Беларусь — весьма сложная задача, но вполне посильная.

Декрет Президента Республики Беларусь от 06.08.2009 г. № 10 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь». В нем устанавливаются правила, призванные облегчить начало реализации инвестиционных проектов в нашей стране.

О принятии этого документа говорилось давно. Ожидалось, что он снимет многие административные барьеры, создаст беспрецедентные условия для инвестирования средств в экономику Беларуси или хотя бы компенсирует утрату с 1.01.2005 г. налоговых и таможенных льгот для иностранных инвесторов. Тогда эту отмену объясняли необходимостью создания равных условий для своих и зарубежных бизнесменов. Оказалось, что этого результата можно достичь и за счет равного доступа к льготам для всех.

Поскольку в Декрете нет каких-либо ограничений, можно считать, что в нем речь идет о любых лицах — белорусских и иностранных, признаваемых инвесторами в соответствии со ст.3 Инвестиционного кодекса, осуществляющих инвестиционную деятельность в формах, определенных ст.5 Кодекса, что предполагает широкий круг операций, в т.ч. прямые и портфельные инвестиции.

Если ранее глава 10 Кодекса допускала заключение инвестиционных договоров по отдельным особо важным для страны проектам, то теперь им отводится особая роль. Декретом вводится трехуровневая система заключения инвесторами таких договоров с Республикой Беларусь, дифференцированная в зависимости от значимости проектов и предоставляемых преференций и льгот. Первый уровень предполагает заключение инвестиционных договоров по решению исполкомов и органов госуправления в пределах их компетенции. Второй уровень — это инвестдоговора, заключаемые по решению правительства в рамках существующего законодательства. Третий уровень (по решению правительства и согласованию с Президентом Республики Беларусь) предназначен для проектов и инвесторов, требующих предоставления преференций и льгот, не предусмотренных действующим законодательством и решениями Президента. Перечень общих преференций содержится в п.2 Декрета.

Заслуживает внимания то факт, что на первых двух уровнях не требуется представления инвесторами бизнес-плана и проведения комплексной экспертизы инвестпроектов. Шаг весьма смелый, особенно учитывая требования к бизнес-планированию, предъявляемые у нас ко многим предприятиям. Однако по мнению начальника главного управления инвестиций Минэкономики Республики Беларусь, это не приведет к их низкому качеству или ущербу для страны. Бизнес-план нужен не государству, а самому инвестору, чтобы прогнозировать движение денежных потоков и т.д. Бизнес-план понадобится лишь в случаях, когда правительство дает гарантии и преференции сверх установленных действующим законодательством. Например, инвестор может привлечь внешнее финансирование при недостатке собственных средств для реализации проекта, и он обращается в правительство с обоснованием: я могу взять кредит в Китае под 4%, но нужны гарантии. В этой ситуации государство не имеет права, не просчитав проект, не предусмотрев экспертизу на всех уровнях, такие гарантии предоставить. Если проект окажется неэффективным, то обязательство возврата кредита ляжет на госбюджет.

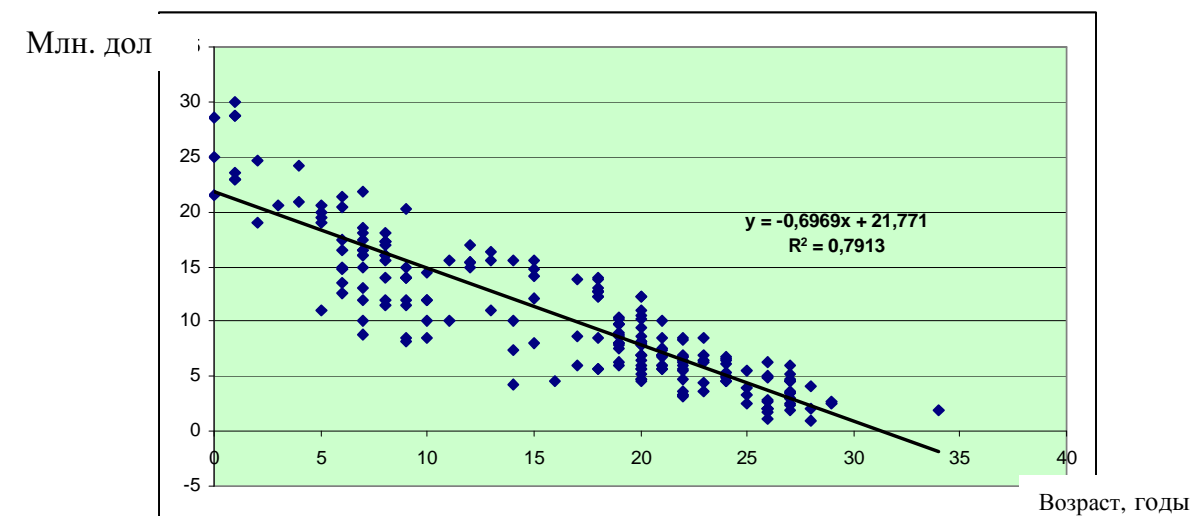


Рисунок 5 - Зависимость стоимости балкеров Handymax от возраста, млн.долл.

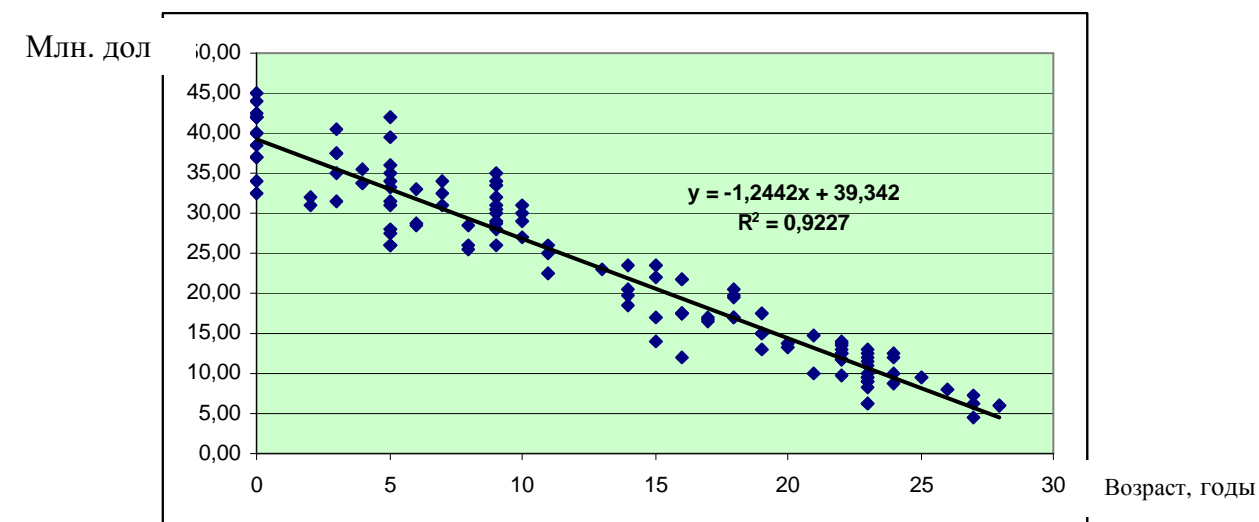


Рисунок 6 - Зависимость стоимости балкеров Panamax от возраста, млн.долл.

Не смотря на то, что цены на суда одинакового дедвейта и возраста могут значительно варьироваться под влиянием конструктивных особенностей судна и оборудования, условий приобретения и многих других факторов, тем не менее, существует достаточно тесная взаимосвязь между дедвейтом судна и его стоимостью. Рис. 7-8 демонстрируют зависимости стоимости судов от дедвейта для различных тоннажных групп без учета его возраста. Следует обратить внимание на важный момент, касающийся достоверности исходной информации: представленные зависимости базировались на годовом статистическом материале, однако, в конкретных временных срезах (например, месяц) достоверность линейной аппроксимации зависимости стоимости судна определенного возраста от дедвейта значительно выше (рис. 9).

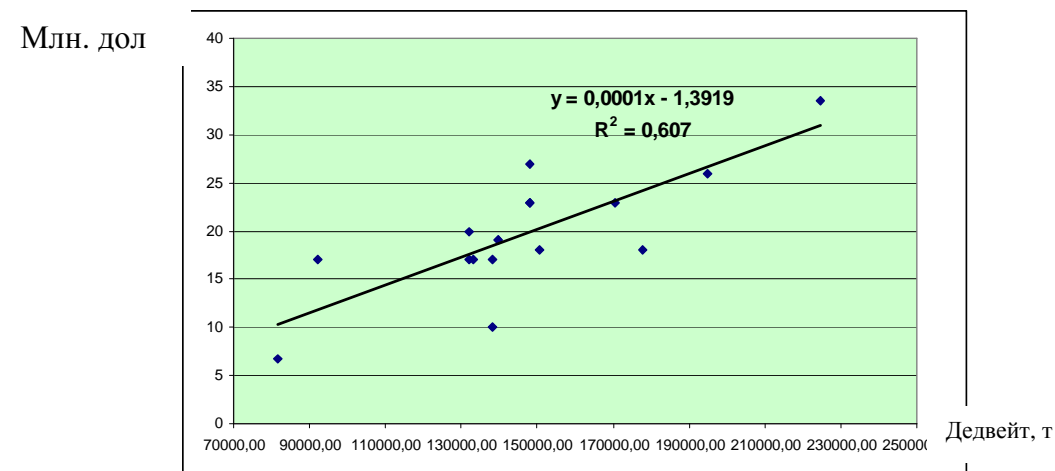


Рисунок 7 - Зависимость стоимости балкеров Capsize от дедвейта, млн.долл.

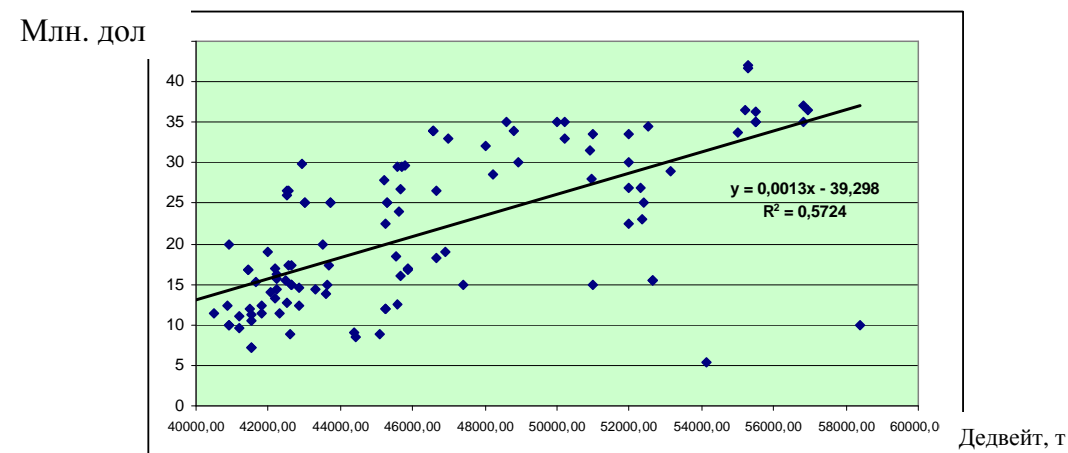


Рисунок 8 - Зависимость стоимости балкеров Handymax от дедвейта, млн.долл

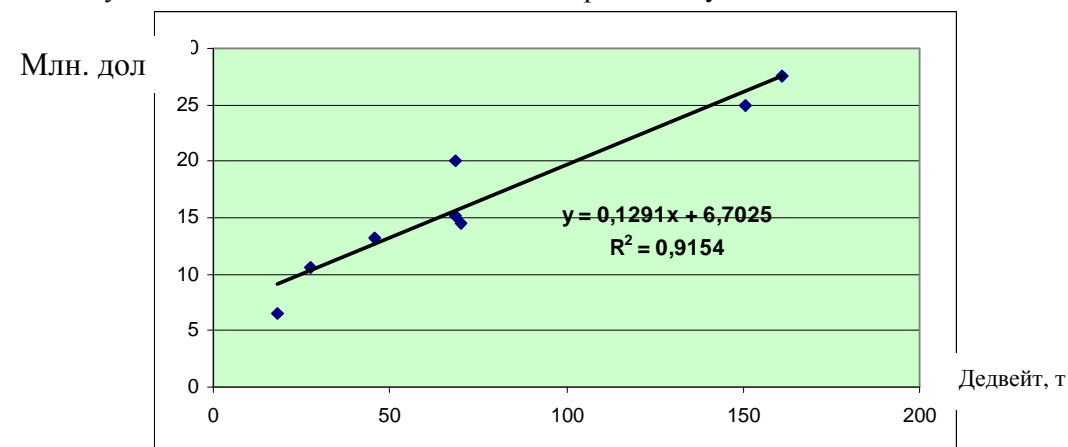


Рисунок 9 - Зависимость стоимости судна от дедвейта для балкеров (возраст до 8 лет), апрель 2007 года.

Таким образом, можно утверждать, что в конкретном промежутке времени стоимость судна определенной возрастной группы линейно зависит от дедвейта. Ниже представлены результаты регрессионного анализа по многофакторным моделям зависимости стоимости судов от дедвейта и возраста. Результаты анализа (Регрессия, Excel MS) представлены в таблице 1 и на рисунках 9-10 (данные по судам ранжированы по убыванию стоимости).

на бумаге». Мы согласны с экспертами, которые видят в таком шаге лишь отрицательные последствия – теперь зарубежный инвестор заведомо знает, что никаких правовых гарантий при изменении законодательства он не получит.

Помимо улучшения инвестиционного климата необходима также общая либерализация в экономической сфере (отдельные положения которой уже осуществлены, в частности, законодательно закреплён полноценный заявительный принцип регистрации юридических лиц). Либерализация может быть достигнута путем упрощения разнообразных административных процедур в отношении коммерческих организаций, в т.ч. и с иностранными инвестициями; лицензирования видов хозяйственной деятельности, изменения регулирования ценообразования и т. д. В качестве приоритетных направлений, требующих институционального реформирования и развития в республике, следует выделить: система страхования инвестиционной деятельности; вопросы приобретения инвесторами земельных участков под инвестиционные проекты; возможность перевода полученной прибыли за рубеж; барьеры для вхождения на внутренний белорусский рынок; инфраструктура для развития и поддержки малого и среднего бизнеса; прозрачность инвестиционного законодательства, избежание его частых изменений; гарантии личной и материальной защищенности инвестора на внутреннем рынке; развитие финансового сектора и инструментария для полноценного осуществления инвестиционной деятельности.

На наш взгляд, для оптимизации результатов деятельности иностранных инвесторов для потребностей белорусской экономики следует законодательно закрепить преференции при реализации инвестиционных проектов по модернизации производств с высокими наукоемкими и ресурсосберегающими технологиями, проектов, способствующих техническому перевооружению и развитию отраслей экспортной и импортозамещающей направленности в нефтехимическом комплексе, микроэлектронике, производстве сельскохозяйственной техники, медицинских препаратов, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, а также в сфере современных транспортных коммуникаций, связи, туризма, строительных услуг, при этом внедрять новые формы инвестирования: концессии, проектное и венчурное финансирование, лизинг.

Особого внимания с правовой точки зрения заслуживает формирование института инвестиционного договора, который предоставит дополнительные гарантии инвестору по экономическим и иным условиям реализации проекта на белорусском рынке. Было бы уместным такого рода договор закрепить в Инвестиционном кодексе Республики Беларусь как обязательный элемент инвестиционной деятельности с участием иностранного элемента.

Актуальным является организация производства продукции на базе использования лучших зарубежных образцов с помощью импорта лицензий (франчайзинг).

При разработки и реализации такой политики представляется целесообразным:

- заключить с развитыми странами соглашение о сотрудничестве в области технологического обмена;
- создать при отраслевых министерствах и концернах фонды для долевого финансирования импорта технологий по основным направлениям структурной перестройки.

Одним из каналов притока финансовых ресурсов может стать создание определённых условий для размещения в Республике Беларусь филиалов крупнейших иностранных банков и представительств международных компаний корпораций, работающих со странами СНГ, Балтии и Восточной Европы. Деятельность филиалов иностранных банков может быть поставлена под адекватный финансовый контроль. Такой подход позволит значительно улучшить работу по привлечению финансовых ресурсов и обслуживанию инвестиционных потоков, однако на сегодняшний день это потребует совершенствования правовой базы и расширения международных правовых отношений в области инвестиционной деятельности, в частности, в рамках Единого таможенного союза, и перспектив вступления в ВТО. Парламентом уже проделан большой объем работы по ратификации международных договоров о взаимном содействии и защите инвестиций, соглашений об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов. Всего их ратифицировано, и очевидно, что останавливаться на достигнутом нельзя.

Вместе с тем, обеспечивая привлекательность законодательства для инвесторов, нельзя забывать о государственных интересах. Инвестиции призваны работать на экономику страны пребывания, приносить прибыль государству. Они обязаны способствовать внедрению в производство новых технологий, современных методов организации и управления, повышению конкурентоспособности белорусских товаров.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности в первую очередь направлено на создание благоприятных условий для ее развития, решения таких задач как:

права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видах деятельности в целях достижения положительного социально-экономического эффекта.

Акцентируем внимание и на большом количестве разнообразных физических и юридических лиц вовлекаемых в инвестиционные отношения и зависимость эффективности функционирования этих отношений от создания соответствующей нормативно-правовой базы обслуживающей эти отношения. То есть, комплексный организационно-экономический механизм инвестирования как отрасль экономики приводится в действие с помощью адекватной ему системы правовых норм. Этот факт, по нашему мнению, позволяет сделать вывод об экономической и юридической целесообразности выделения в юридической системе государства отдельной отрасли права, содержащей комплексную систему нормы реализующихся и регулирующих организационно-экономический механизм инвестирования, **совокупность которых предлагается именовать инвестиционным правом**. Юридической сущностью инвестиционного права являются правовые отношения, возникающие в связи с осуществлением инвестиционной деятельности. В качестве основного способа регулирования экономических инвестиционных отношений и превращения их в предмет правового исследования, право использует такой инструментарий, как законодательство – в данном случае специальное инвестиционное законодательство.

Основополагающим элементом в системе инвестиционного законодательства является Конституция Республики Беларусь, далее следуют нормативные правовые акты разделенные на две группы: общей и специальной компетенции.

Нормативные правовые акты общей компетенции достаточно обширны, и включают в себя акты, в разной степени регулирующие инвестиционную деятельность в Республике Беларусь. К таким актам можно отнести гражданский, налоговый, таможенный, банковский кодексы, законы. Однако центральное место в системе законодательства занимают нормативные правовые акты специальной компетенции. Эти акты должны определить институциональную структуру инвестиционной деятельности, закрепить ее общие черты и признаки, определить общие принципы процедур регулирующих инвестиционную деятельность, а также особенности регулирования отдельных видов инвестиционных отношений в рамках единой системы инвестиционных отношений и их участников. Действующий инвестиционный кодекс Республики Беларусь, Законы, Декреты и Указы Президента Республики Беларусь, Постановления Правительства и подзаконные нормативные правовые акты других органов государственной власти и управления, которые являются центральными актами этой системы должны подвергнуться переработке в соответствии с потребностями времени и согласованию с системой законодательных актов, регулирующих иные сферы социально-экономической системы государства. При этом понятно что эти базовые законы содержат основные понятия и принципы инвестиционного законодательства, порядок его реализации, обеспечивающий эффективное функционирование инвестиционных экономических отношений.

Проанализировав ряд источников и текущие тенденции в белорусском законодательстве, представляется возможным сделать следующие выводы и внести предложения по совершенствованию инвестиционного законодательства.

Инвестиционный кодекс Республики Беларусь представляет собой нормативный правовой акт, направленный на улучшение инвестиционного климата на территории Республики Беларусь, однако он содержит ряд положений, которые нуждаются в корректировке. Для улучшения инвестиционного климата в Республике Беларусь необходимо стабилизировать законодательство, то есть отказаться от его постоянного изменения и особенно от “уточнения” положений законов путем принятия подзаконных нормативных актов, которые зачастую не разъясняют положения законов, а направлены на их изменение. Наиболее насущным представляется внесение предложений в Инвестиционный кодекс Республики Беларусь путем исключения значительного количества отсылок к законодательству Республики Беларусь, которые в нем содержатся, либо заменить их отсылками к конкретным законам Республики Беларусь. (Реализация данного предложения позволит избежать изменений (зачастую не в пользу иностранных инвесторов) положений Инвестиционного кодекса в связи с принятием подзаконных актов).

Позитивным представляется редакция ст. 79 Инвестиционного кодекса путем указания на то, что в течение трех лет к коммерческим организациям с иностранными инвестициями не применяются акты законодательства не только ухудшающие их положение и условия деятельности в целом, но и по отдельным позициям с одновременным изданием аналогичного акта и по отечественным коммерческим организациям с целью недопущения дискриминации национального бизнеса. Ранее подобная стабилизационная оговорка, но сроком до 5 лет содержалась в Кодексе, но была отменена в 2006 году законодателями как «реально не работающая и существующая только

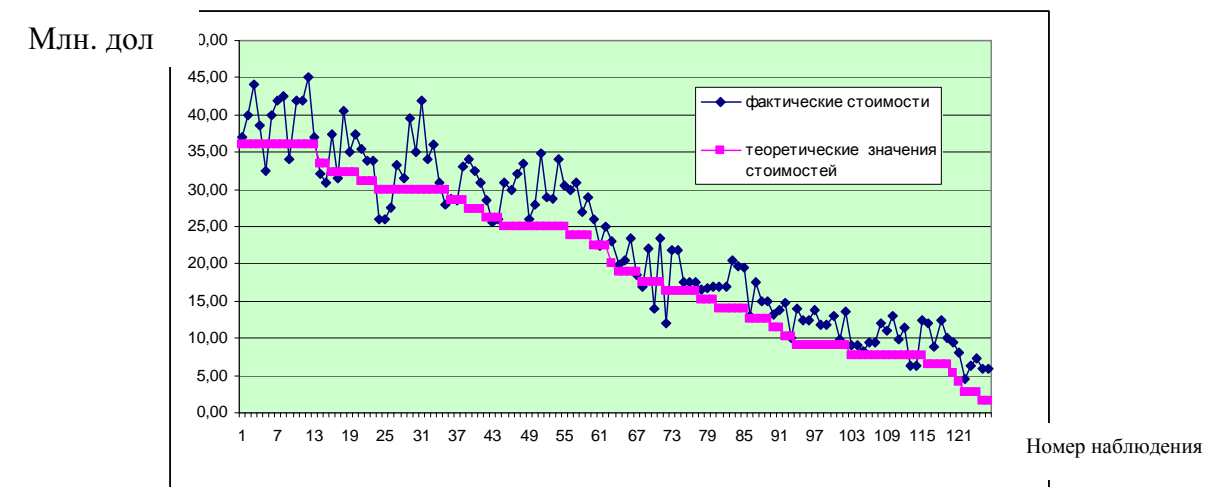


Рисунок 9 - Теоретические значения стоимостей Panamax, полученные на базе многофакторной регрессионной модели.

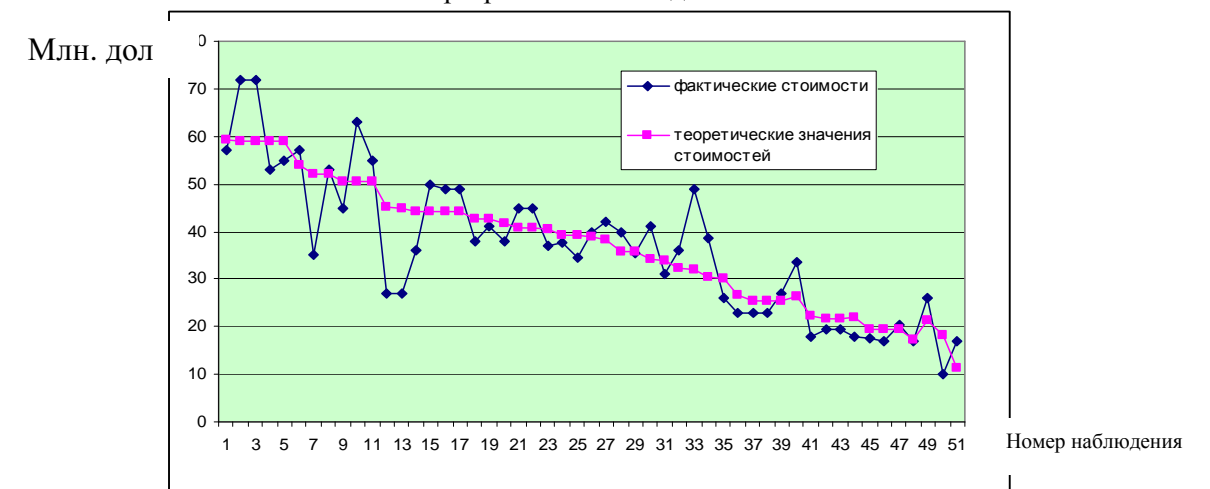


Рисунок 10 - Теоретические значения стоимостей Capsize, полученные на базе многофакторной регрессионной модели.

Таблица 1 – Результаты регрессионного анализа стоимости судна от дедвейта и возраста

<b>Panamax</b>		<b>Capsize</b>	
Множественный R	0,960683594	Множественный R	0,877678096
R-квадрат	0,922912967	R-квадрат	0,77031884
Нормированный R-квадрат	0,92165952	Нормированный R-квадрат	0,760748792
Стандартная ошибка	3,073581681	Стандартная ошибка	7,276797444
Наблюдения	126	Наблюдения	51
Дисперсионный анализ		Дисперсионный анализ	
	<i>df</i>		<i>df</i>
Регрессия	2	Регрессия	2
Остаток	123	Остаток	48
Итого	125	Итого	50
	<i>Коэффициенты</i>		<i>Коэффициенты</i>
Y-пересечение	36,01687475	Y-пересечение	49,64989557
Переменная X 1	-1,228392156	Переменная X 1	-1,705573976
Переменная X 2	4,45034E-05	Переменная X 2	5,45865E-05



Handymax		Handysize	
Множественный R	0,937019003	Множественный R	0,928386014
R-квадрат	0,878004612	R-квадрат	0,861900592
Нормированный R-квадрат	0,876333442	Нормированный R-квадрат	0,860566298
Стандартная ошибка	3,456799944	Стандартная ошибка	2,319927703
Наблюдения	149	Наблюдения	210
Дисперсионный анализ		Дисперсионный анализ	
	<i>df</i>		<i>df</i>
Регрессия	2	Регрессия	2
Остаток	146	Остаток	207
Итого	148	Итого	209
	<i>Коэффициенты</i>		<i>Коэффициенты</i>
Y-пересечение	18,01571664	Y-пересечение	13,92085359
Переменная X 1	-0,941714609	Переменная X 1	-0,671564257
Переменная X 2	0,000303164	Переменная X 2	0,000294904

Minibulker	
Множественный R	0,870832509
R-квадрат	0,758349258
Нормированный R-квадрат	0,746561417
Стандартная ошибка	1,311741515
Наблюдения	44
Дисперсионный анализ	
	<i>df</i>
Регрессия	2
Остаток	41
Итого	43
	<i>Коэффициенты</i>
Y-пересечение	6,196081063
Переменная X 1	-0,272035687
Переменная X 2	0,00031848

Многофакторный регрессионный анализ стоимостей судов обобщает и дополняет рассмотренные выше однофакторные модели, и позволяет сделать следующие выводы:

- Дедвейт и возраст судна позволяют с достаточной степенью достоверности определить идею цены судна в рамках рассматриваемого промежутка времени;
- Стоимость судна линейно связана с дедвейтом и возрастом судна, однако, влияние возраста значительно более существенно, чем дедвейта;
- На стоимости судов Panamax и Capsize дедвейт влияет на порядок меньше, чем на стоимости Handymax, Handysize и Minibulker;
- Для получения более достоверных прогнозов на базе статистических моделей, при моделировании следует рассматривать информацию по рынку продажи судов в конкретный промежуток времени (недели, месяцы);
- Полученные регрессионные модели должны корректироваться с учетом тенденций изменения стоимостей судов во времени. Так, например, темп роста цены новых балкеров в период 1999-2000 г.г составлял в среднем 1,2, умножив прогнозное значение стоимости судна, полученное по многофакторной модели, на темп роста, получим откорректированный прогноз. Таким образом, для прогнозирования цены судна, может быть использована модель вида

$$S = k(t, T, dw) * (a_1 T + a_2 dw),$$

где  $S$  - стоимость судна определенной тоннажной группы рассматриваемой специализации;

Традиционно под финансовыми инвестициями понимают вложение финансовых ресурсов с целью получения социально значимого эффекта. Однако, по нашему мнению это одностороннее, не соответствующее современным мировым требованиям и тенденциям социально-экономического развития, понимание инвестиций, при котором теряется часть экономической сущности инвестиций. Динамизм глобализационных процессов требует рассмотрения инвестиций как целостного комплексного процесса, а не его части - вложений, когда «теряется» структура и источники инвестиционных ресурсов и, как результат, это ведет к кризисным ситуациям. Инвестиции – это сложное динамическое социально-экономическое явление, объективно, в общем случае, имеющее две стороны: лицо (инвестор) располагающее определенным объемом временно свободных финансовых ресурсов и имеющее желание эффективно разместить эти финансовые ресурсы на определенное время, а, с другой стороны, лицо (реципиент), имеющее потребности в определенном объеме финансовых ресурсов и желающее их приобрести на определенных выгодных для него условиях в определенные сроки. Таким образом, инвестиции необходимо рассматривать как двусторонний процесс. А именно как отношения складывающиеся в процессе формирования временно свободных финансовых ресурсов и их размещения и это особый вид экономических отношений.

В условиях рыночной экономики инвестиционные отношения складываются между многими участниками процесса инвестирования, представленного в виде схемы на рис. 1.

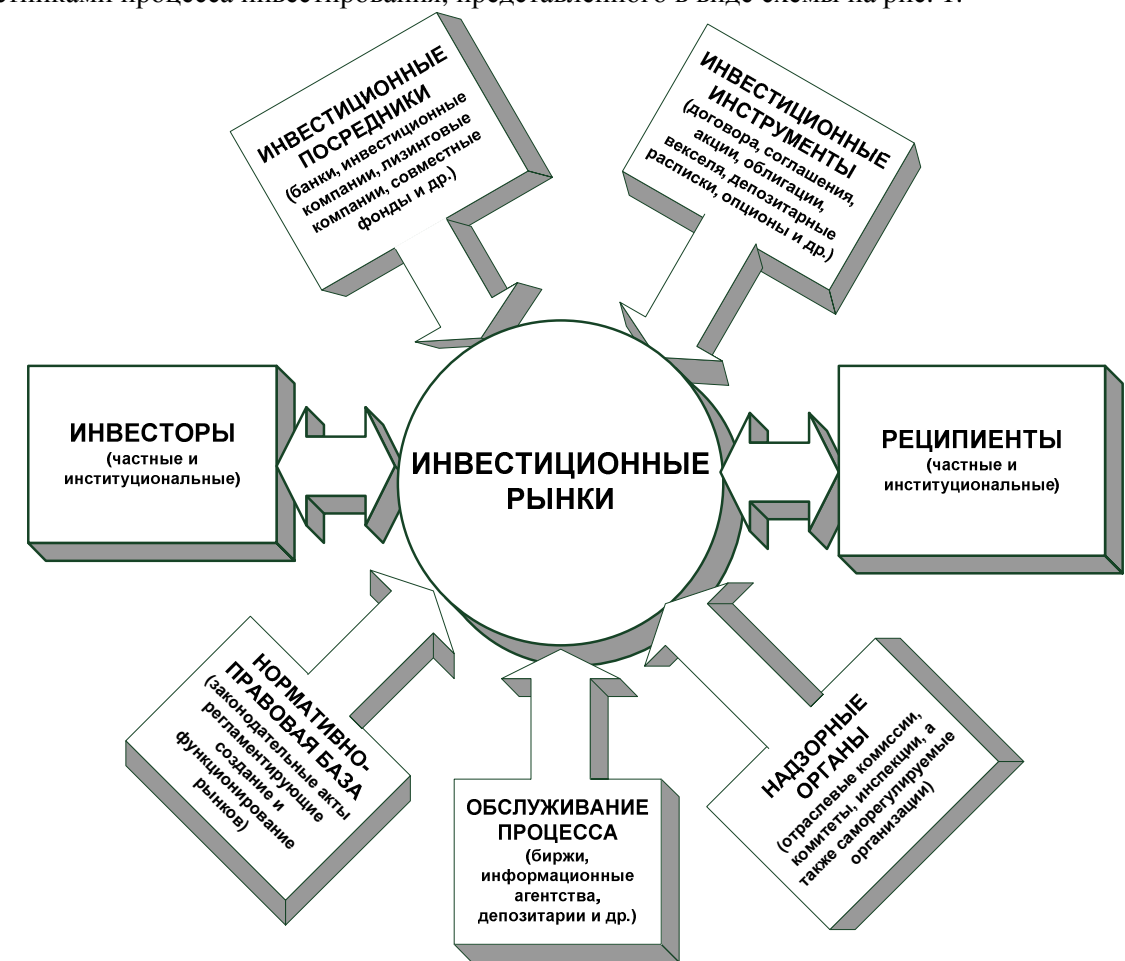


Рис. 1. Институциональные участники процесса инвестиций

Как видно из приведенного рис.1., инвестиции – это сложное, комплексное понятие, вовлекающее в сферу инвестиционного оборота большое количество участников этого процесса и представляет собой *сложный и уникальный организационно экономический механизм – комплексная отрасль экономики со своими целями, задачами, инструментарием и технологиями*. При этом, инвестиционными инструментами этого механизма могут быть денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудования, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные



15. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2008 рік (Бюджетної декларації) від 1 березня 2007р. №316//[Ресурс доспуту] [www.gada.gov.ua](http://www.gada.gov.ua)

16. Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки» від 6 червня 2007 р. № 381-р. // [Ресурс доспуту] [www.gada.gov.ua](http://www.gada.gov.ua)

17. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки" від 6 червня 2007 р. № 381-р. // [Ресурс доспуту] [www.gada.gov.ua](http://www.gada.gov.ua)

18. Постанова Верховної Ради України Про Рекомендації до парламентських слухань на тему «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» 2007р. // [Ресурс доспуту] [www.gada.gov.ua](http://www.gada.gov.ua)

19. Програма діяльності Кабінету Міністрів України "Український прорив: для людей, а не політиків", затверджена Постановою КМ №14 (14-2008-п) від 16.01.2008 р. // [Ресурс доспуту] [www.gada.gov.ua](http://www.gada.gov.ua)

20. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про затвердження плану заходів з виконання у 2008 році Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 22 лютого 2008р. №319-р//[Ресурс доспуту] [www.gada.gov.ua](http://www.gada.gov.ua)

21. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про затвердження плану заходів, спрямованих на реалізацію пріоритетів діяльності Кабінету Міністрів України у 2008 році» від 27 лютого 2008р. №383-р. // [Ресурс доспуту] [www.gada.gov.ua](http://www.gada.gov.ua)

22. Постанова Кабінету Міністрів України «Про розподіл обсягів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам для фінансування у 2008 році програм - переможців Всеукраїнського конкурсу проектів та програм розвитку місцевого самоврядування 2007 року від 9 квітня 2008р. №334//[Ресурс доспуту] [www.gada.gov.ua](http://www.gada.gov.ua)

23. Постанова Кабінету Міністрів України Про затвердження Державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009-2013 роки від 14 травня 2008 р. N 447//[Ресурс доспуту] [www.gada.gov.ua](http://www.gada.gov.ua)

24. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції проекту Загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості на період до 2017 року від 9 липня 2008р. №947-р//[Ресурс доспуту] [www.gada.gov.ua](http://www.gada.gov.ua)

25. Постанова Кабінету Міністрів України «Про розподіл обсягів субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам для фінансування у 2009 році програм - переможців Всеукраїнського конкурсу проектів та програм розвитку місцевого самоврядування 2008 року» від 22 квітня 2009 р. № 387//[Ресурс доспуту] [www.gada.gov.ua](http://www.gada.gov.ua)

26. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з підтримання експортної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва від 21 травня 2009р. №569-р. // [Ресурс доспуту] [www.gada.gov.ua](http://www.gada.gov.ua)

27. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегічних напрямів та завдань щодо залучення міжнародної технічної допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2009-2012 роки від 3 вересня 2009р. № 1156-р. // [Ресурс доспуту] [www.gada.gov.ua](http://www.gada.gov.ua)

28. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010-2014 роки» від 28 жовтня 2009р. №1231//[Ресурс доспуту] [www.gada.gov.ua](http://www.gada.gov.ua)

*Говзич В.Г., к. ю. н., доцент  
Белорусский государственный экономический университет,  
Республика Беларусь*

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЯХ**

Современные динамичные условия мирового социально-экономического развития ставят одним из главных условий обеспечения долгосрочной устойчивой конкурентной позиции национальной экономики привлечение в экономику страны постоянных потоков иностранных инвестиций.

Решение этой экономической задачи лежит в плоскости формирования и реализации эффективных экономических отношений, неотъемлемой частью которых является их обособленный класс – экономические инвестиционные отношения.

Эффективность реализации складывающихся в государстве инвестиционных отношений во многом определяет инвестиционную привлекательность государства для притока как внешних иностранных инвестиций, так и мобилизации внутренних сбережений.

$T, dw$  - возраст и дедвейт судна соответственно;

$a_1, a_2$  - коэффициенты регрессионной модели;

$k(t, T, dw)$  - корректирующий параметр, учитывающий тенденции изменения стоимости судна определенного возраста и дедвейта во времени (в том числе и цикличность рынка продажи судов).

В заключение отметим, что в данной статье рассматривалась проблема исследования стоимости судов. С практической точки зрения, полученные результаты представляют интерес для предприятий, работающих в судоходной отрасли. Полученные зависимости могут служить информационной базой алгоритмов и оптимизационных моделей для принятия решений по приобретению тоннажа.

Отметим, что успешное развитие украинского судоходства способно обеспечить повышение экономического благосостояния как морских регионов Украины (например, Одесского), так и страны в целом.

#### **Список источников**

1. Раховецкий А. Н. Оперативная фрахтовая деятельность на морском транспорте / Раховецкий А. Н. – М.: Транспорт, 1990. – 145 с.

2. Раховецкий А.Н. Изучение и оценка состояния мирового фрахтового рынка/ Раховецкий А. Н. – М.: Морской транспорт, 1995. – С.2-16.

3. Раховецкий А.Н. Маркетинг на морском транспорте в новых условиях хозяйствования / Раховецкий А. Н. - Морской транспорт, серия «Коммерческая работа на морском транспорте»: Экспресс-информация. – М.: В/О «Мортехинформреклама», 1991. – Вып. 9(126). – С.16-22.

4. Рылов С.И. Мировой фрахтовый рынок трампового тоннажа / Рылов С.И. – М.: ЦРИА «Морфлот». 1983. – 56 с.

5. Рылов С.И. Конъюнктура фрахтового рынка / Рылов С.И. – М.: В/О «Мортехинформреклама», 19878 с.- 32 с.

6. Жихарева В. В. Экономические основы деятельности судоходных компаний: моногр. / Жихарева В.В. – Одесса: Латстар, 2003. – 219 с.

7. Котлубай А.М. Торговое судоходство Украины: проблемы и перспективы развития: моногр./ Котлубай А.М. - О.:ІПРЕЕДД НАН України, 2008. – 384.с

8. Логачев С.И. Мировое судостроение: современное состояние и перспективы развития / Логачев С.И., Чугунов В.В. - СПб.: Судостроение, 2001. – 312с.

9. Н.Н.Громов. Менеджмент на транспорте: учеб. пособие для студ. высш. уч. заведений / Н.Н.Громов, В.А.Персианов, Н.С.Усков и др; Под. Общ. Ред. Н.Н.Громов, В.А. Персианова. - М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 528 с.

*Локтев Є.М., к.е.н., професор,  
Гаркуша Д.В.  
Донецкий національний университет економіки та торгівлі ім.М.І.Тугвн-Барановського,  
Україна*

### **СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ**

Розвиток торгівлі сприяє обміну матеріальними і духовними цінностями між окремими особами, країнами і народами завжди складало найважливіше джерело життєздатності людського суспільства, зростання матеріального і духовного рівня людей.

Торгівля є кровоносною системою суспільства, забезпечуючи населення незалежно від місця мешкання всім необхідним, створюючи для виробників умови для продажу товарів, прискорюючи тим самим їх оборот, підвищуючи рентабельність суспільного виробництва. Для споживачів торгівля дає можливість вибору потрібної продукції, отримання послуг (доставки, ремонту), придбання інформації про товар. Це одна з найбільш значущих за розміром галузей народного господарства.

Стимулювання збуту може переслідувати багато цілей. Вибір залежить від того, на кого направлено стимулювання (цілевих аудиторій).

Споживач, поза сумнівом, володіє найбільшою значущістю.

Вся політика маркетингу зводиться до дії саме на споживача. Широкий спектр прийомів стимулювання збуту був створений з єдиною метою - найефективнішим чином повернути споживача до товару і задовольнити його запити.

Цілі стимулювання споживачів зводяться до наступного:

- збільшити число покупців;
- збільшити число товарів, куплених одним і тим же покупцем.

Таблиця 1

Цілі стимулювання		
Стратегічні	Специфічні	Разові
Збільшити число споживачів; збільшити кількість товару, куплених одним споживачем; збільшити оборот до показників, намічених в плані маркетингу; виконати показники плану продажів.	Прискорити продаж найбільш вигідного товару; підвищити оборотність якогось-небудь товару; позбавитися від зайвих запасів; додати регулярність збуту сезонного товару; надати протидію виниклим конкурентам; поживити продаж товару, збут якого переживає застій.	Отримати вигоду з щорічних подій (Різдво, Новий рік і т.д.); скористатися окремою сприятливою можливістю (роковини створення фірми, відкриття нового філіалу і т.п.); підтримати рекламну компанію.

Продавець не повинен бути обійдений увагою виробника, оскільки від його здібностей і умінь продати товар залежить успіх підприємства.

Мета стимулювання продавця - перетворити інертного і байдужого до товару продавця на ентузіаста.

Торговий посередник, будучи ланкою між виробником і споживачем, є специфічним об'єктом стимулювання, що виконує регулюючі функції.

При цьому цілі стимулювання можуть бути різними:

- додати товару певний імідж, щоб зробити його легко впізнаним;
- збільшити кількість товару, що поступає в торгівельну мережу;
- підвищити зацікавленість посередника в активному збуті тієї або іншої марки товару.

Якщо узагальнити вищесказане, то прийдемо до схеми, що представляє стратегічні, специфічні і разові цілі стимулювання збуту:

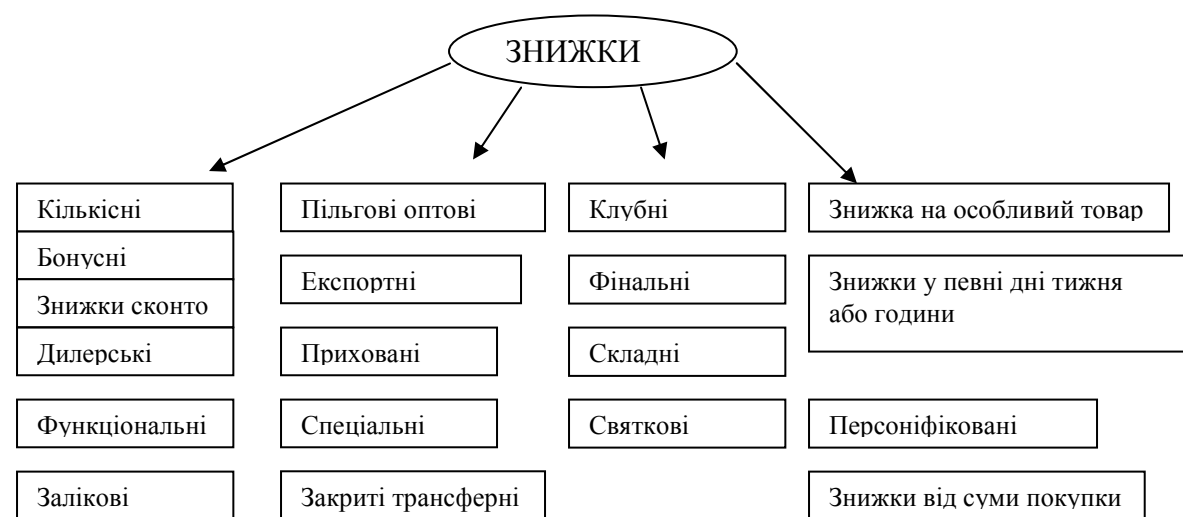


Рисунок 1. Схема знижок стимулюючих збут будівельних матеріалів



Рис.2. Еволюція сфери інтересів у законодавстві України щодо кластерів протягом 2000-2009рр.



Рис. 3. Динаміка розвитку рівнів кластерів у законодавстві України впродовж 2000-2009рр.

**Список джерел**

1. Програма інтеграції України до Європейського Союзу. Схвалена Указом Президента №1072/2000 від 14.09.2000р.//[Ресурс доспуту] Законодательство Украины. Правовая серия «Инфодиск» // www. infodisk. com.ua
2. Концепції державної регіональної політики. Указ президента України за №341/2001 від 25.05.2001р.//[Ресурс доспуту] Законодательство Украины. Правовая серия «Инфодиск» // www. infodisk. com.ua
3. Концепції державної промислової політики. Указ президента України від 12.02.2003 №102/2003р.//[Ресурс доспуту] Законодательство Украины. Правовая серия «Инфодиск» // www. infodisk. com.ua
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки» від 28 липня 2003р. №1174 із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ №162 (162-2004-п) від 11.02.2004р. //[Ресурс доспуту] www. rada.gov.ua
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження заходів щодо виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні на 2004 рік» від 26 грудня 2003р. №809-р. // [Ресурс доспуту] www. rada.gov.ua
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження заходів щодо виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні на 2005 рік» від 17 листопада 2004р. №860-р. // [Ресурс доспуту] www. rada.gov.ua
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження стратегії залучення міжнародної технічної допомоги на 2005-2007 роки» від 30 серпня 2005р. №829/[Ресурс доспуту] www. rada.gov.ua
8. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» № 2850-IV від 28.09.05р. // [Ресурс доспуту] www. rada.gov.ua
9. Угода «Про створення Коаліції демократичних сил у Верховній Раді України V скликання» від 22.06.2006р. // [Ресурс доспуту] Законодательство Украины. Правовая серия «Инфодиск» // www. infodisk. com.ua
10. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 лип. 2006 р. № 1001 // Офіц. вісн. України. - 2006. - № 30. - Ст. 2132.
11. http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\_id=42625166
12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21 липня 2006р. №1001 (Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ №750 (750-2007-п) від 16.05.2007р. // [Ресурс доспуту] www. rada.gov.ua
13. Борецько В.І. Трансформація державної політики регіонального розвитку // http://www.confcontact.com/2009reform/2\_borejko.htm
14. Постанова Кабінету Міністрів України «Про розподіл обсягів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам для фінансування у 2007 році програм, яких визнано переможцями Всеукраїнського конкурсу проектів та програм розвитку місцевого самоврядування 2006 року» від 24 січня 2007р. №43/[Ресурс доспуту] www. rada.gov.ua

діяльності, проведення моніторингу їх виконання, створення на цій основі інноваційних кластерів та їх розвиток;

– сприяння створенню промислових кластерів, передусім у наукоємних і високотехнологічних галузях виробництва, здатних істотно підвищити конкурентоспроможність реального сектора економіки[28].

Огляд нормативно-законодавчої бази 2000-2009 рр., дозволив:

- по-перше, встановити явну орієнтацію органів влади до кластеризації економіки України протягом найближчих 5- 10 років,

- по-друге, систематизувати послідовність розгляду Кабінетом Міністрів України об'єктів кластеризації – від територіально-виробничої системи окремого регіону до національного інноваційного кластера, що представлено на рис.1,

- по-третє, окреслити переміщення сфери інтересів у законодавстві України щодо кластерів за схемою: «виробництво – технології – промисловість – наука та промисловість – інновації та екологія» (рис.2),

-по-четверте, виявити динаміку розвитку рівнів кластерів: «промисловість – територія та виробництво – територія та галузь – транснаціональний рівень та транскордонний рівень – національний рівень» (рис. 3).

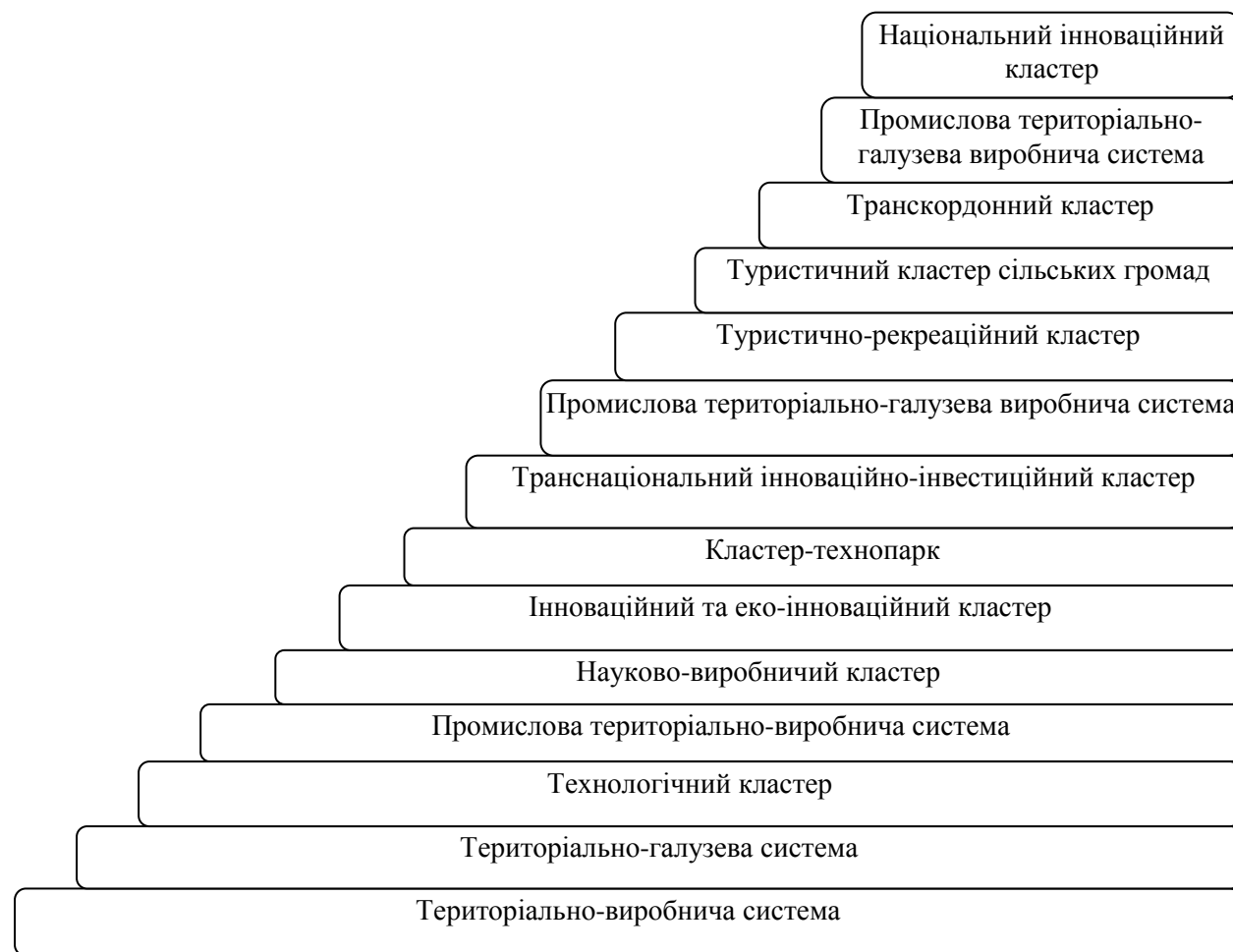


Рис.1. Ретроспектива орієнтації законодавства України на об'єкти кластерного розвитку

Вибирання засобів стимулювання залежить від поставлених цілей. Всі засоби можна об'єднати в три великі групи:

- цінове стимулювання (продаж за пониженими цінами, пільгові купони, що дають право на знижку);

- пропозиції в натуральній формі (премії, зразки товару);

- активна пропозиція (конкурси покупців, акції, лотереї).

Загальне стимулювання застосовується на місці продажу і служить інструментом загального поживлення торгівлі.

Цей вид стимулювання одночасно об'єднує продаж за пониженими цінами, демонстрацію товару, дегустації, ігри, використання ряджених, святкове убрання торгових залів, афіші, таблички з поясненнями, помітні рекламні оголошення, а так само рекламну компанію в пресі (розповсюдження листівок з купонами, що дають право на покупку із знижкою, вручення подарунків у разі придбання певної кількості товару, конкурси).

Виборче стимулювання - розміщення товару поза місцями загального викладення на вигідній позиції.

Цей вид стимулювання включає також розміщення товарів на виносних лотках або у візках, розташованих в проходах або на перетині торгових ліній, а реклама використовується у меншій мірі (тільки рекламні планшети і покажчики).

Індивідуальне стимулювання - здійснюється в місцях загальної експозиції товарів і, як правило, виходить від виробника.

Рекламна афіша, покажчик, планшети, показують, що відносно певного товару і групи товарів здійснюється стимулювання у вигляді зниження цін, конкурсів, ігор, премій.

По-перше, вітчизняні виробники і постачальники, що працюють сьогодні в умовах жорсткої конкуренції, починають все виразніше розуміти, що без реклами успішне просування товару на ринку не можливо. Хоча багато хто з них все ще сприймає витрати на рекламу як прикру необхідність і відносить їх до розділу поточних витрат, тоді як західні фірми - до розряду довгострокових інвестицій. Відповідно, вітчизняні фірми прагнуть якомога менше витратити на рекламу, але отримати швидкий ефект.

Отже, реклама - необхідне і вигідне вкладення засобів. Визначити цю вигідність завдання не просте. Є, звичайно, дослідження рекламного ринку, але для компаній, що працюють на спеціалізованих секторах ринку, подібні загальні дослідження не дають повного уявлення про їх конкретну діяльність. Наприклад в такому специфічному бізнесі як оптовий продаж будівельних товарів, неможливе обчислення цільової аудиторії: покупцями тут виступають не окремі споживачі, а фірми, де рішення про покупку ухвалюють декілька чоловік. [ 3; ]

Можна тільки відзначити, що при рекламі специфічних послуг масовість посередників в рекламній діяльності, зацікавлених у вигідному для себе розміщенні реклами, а не в задоволенні запитів клієнта - шкідлива.

Друга тенденція пов'язана із структуризацією товарного ринку, виділенням спеціалізованих фірм, що виконують строго певні функції, і появою обслуговуючих їх компаній, видань, агентств. Таким фірмам загальнонаціональні рекламні кампанії зовсім не потрібні. Їм досить розмістити свою рекламу в спеціалізованому виданні або розіслати її потенційним споживачам за допомогою direct maile (поштової розсилки).

«Реклама - двигун торгівлі», - це відоме гасло звучало з іронією, продиктованою самою діяльністю. Що ж до справжнього сенсу, то тільки сьогодні, в умовах ринку, роль реклами стала настільки очевидна, що її призначення в розвиток будь-якого бізнесу неможливо переоцінити. Про що свідчать, з одного боку, запити населення, яке пред'являє все більш високі вимоги до якості і естетики будівельних товарів. З іншого боку, велика кількість фірм конкурентів, число яких помітно збільшується з кожним днем.

Останнім часом спостерігається зростаючий інтерес іноземних виробників будівельних товарів до відкриття філіалів в регіонах. Це обумовлюється декількома чинниками:

- збільшенням об'єму ринку;

- здійсненням повороту ринку від дешевого товару до дорожчого і якіснішого;

З урахуванням зростання попиту на високоякісні товари, конкуренцію, що посилюється між фірмами - оптовиками за право збільшення частки на ринку і збільшення прибутку, необхідне посилення рекламної підтримки і введення системи стимулювання.

Для того, щоб ефективніше працювати на ринку необхідно мати інформаційну базу про потреби в товарі і наявності його на складі, контролювати і управляти товарними запасами, мати ін-

формацію про конкурентів, і зокрема про їх фінансовий стан, постійно відстежувати і враховувати її при ухваленні рішення.

Особливість маркетингу будматеріалів у тім, що практично будь-який товар цієї категорії має потребу в подвійному просуванні:

- розрахованому на професіоналів, тобто на будівельні організації, бригади, виконробів і т.п., що роблять, як правило, оптові покупки, тому співробітництво з ними краще зробити постійним;
- розрахованому на роздрібного споживача, що купує будматеріали час від часу.

На регіональному ринку будівельних матеріалів України склалася і діє багатоканальна, багатоланкова роздрібна система товаропостачання, де переважають дрібні фірми-посередники, що призводить до некомплектних і нерегулярних постачань товарів, завищенню витрат обігу, до необґрунтованого зростання цін.

За відсутності крупних торгових мереж і компаній оптової торгівлі будматеріалами, основна робота по доведенню товарів до кінцевого покупця, полягає на товаровиробників, які вимушені відкривати власні накопичувальні склади запасів для збуту продукції регіональним дилерам та в магазинах.

Роблячи покупку, професійні будівельники насамперед керуються авторитетом і популярністю виробника.

Основні методи і засоби, використовувані при просуванні будматеріалів, представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Маркетингові прийоми стимулювання торгівлі будматеріалами

Методи	Засоби
Створення іміджу торгової марки	Зовнішня реклама, іміджеві реклама в пресі, участь у виставках, спонсорство, реклама на транспорті
Стимулювання збуту	У розрахунку на оптових покупців - накопичувальні знижки, особливі умови по доставці, гарантійне обслуговування. В розрахунку на кінцевих споживачів — акції по наданню знижок, купони з виставок і в газетах безкоштовних оголошень, що дають право на знижку; розсилання рекламних буклетів, можливо, з купоном на знижку
Інформування про новинки	Поштове розсилання, статті в спеціалізованій пресі, запрошення на виставки, фірмовий веб-сайт в Інтернеті
Навчання	Безкоштовні тренінги
Мерчандайзінг	Матеріали для оформлення місць продажів (POS-матеріали), спеціальне викладення продукції спеціалістом-мерчандайзером, стенди

Роблячи покупку, професійні будівельники насамперед керуються авторитетом і популярністю виробника. Тому на ринку будматеріалів сьогодні вже практично немає товарів без імені.

Виставка — це і комплекс різних заходів щодо просування торгової марки, і зручна можливість зустрітися і переговорити з існуючими і потенційними партнерами.

Як приклад популярних серед будівельників виставок можна привести:

- Вистовочний центр «Експо – Донбасс» (м. Донецьк,)
- «Будівництво й архітектура» (організатор — Київський міжнародний контрактний ярмарок);
- «Примус: Сучасний будинок. Будівництво» (організатор — «Примус-Україна»).

У регіонах проводяться і свої виставки, які мають багаторічну історію і значно дешевше київських. Тому можна одержати своєчасну інформацію про ефективність цих подій.

Акції по стимулюванню збуту необхідно проводити, для сезонних товарів, у пік продажів. У цей час, можна залучити максимальну кількість споживачів. Наприклад, у квітні, коли зростає попит на сухі будівельні суміші, доцільно робити знижки на дану групу товару для роздрібних споживачів. Але представники торговельних фірм відзначають, що самі знижки вже не викликають особливого сплеску продажів адже акції проводяться одночасно усіма, що просто зрівнює ціни на

В лютому 2008р. у Розпорядженні Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з виконання у 2008 році Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні»[20] заплановано поширення досвіду створення промислових територіально-галузевих виробничих систем - кластерів у регіонах. Мета даного заходу визначається, як розвиток малого підприємництва різних галузях економіки, створення робочих місць, кооперування суб'єктів господарювання. Відповідальними за виконання даного заходу є Державний комітет підприємництва, Міністерство промислової політики, Міністерство економіки, інші центральні та місцеві органи виконавчої влади.

В Розпорядженні КМУ «Про затвердження плану заходів, спрямованих на реалізацію пріоритетів діяльності Кабінету Міністрів України у 2008 р.» від 27 лютого 2008р. №383-р, робиться наголос на всебічну підтримку наукової та науково-технічної діяльності через створення інноваційних та еко-інноваційних кластерів, відповідальність за що покладається на Міністерство освіти України [21].

Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про розподіл обсягів субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам для фінансування у 2008 році програм - переможців Всеукраїнського конкурсу проектів та програм розвитку місцевого самоврядування 2007 року» було затверджено виділення субвенції наступним органам влади: Полтавській обласній раді на створення туристично-рекреаційного кластера «Гоголівські місця» у розмірі 500 тис.грн.; Сумській районній раді на створення комунального кластера для сільських громад у розмірі 392,6 тис.грн. [22].

Одним із важливіших нормативних документів, що регламентують економічний розвиток незалежної України в 2008 року стала Постанова КМУ про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки», яка ставить на меті наступне[23]:

– забезпечення розвитку нових елементів інноваційної інфраструктури інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, наукових парків, регіональних інноваційних кластерів, інноваційних бізнес-інкубаторів тощо), до якої будуть входити близько 400 одиниць, в результаті чого буде створено понад 10 тис. нових робочих місць для висококваліфікованих спеціалістів;

– розроблення нормативно-правових актів з питань створення та впровадження моделі кластерної організації промисловості .

Одним із завдань реалізації Стратегії національної безпеки України на 2008 рік є розробка регіональної стратегії створення і ведення транскордонних кластерів, відповідальність за що покладалась на міністерство регіонального будівництва та Національну Академію наук [24].

Постановою Кабінету Міністрів України «Про розподіл обсягів субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам для фінансування у 2008 році програм - переможців Всеукраїнського конкурсу проектів та програм розвитку місцевого самоврядування 2008 року» кошти були надані наступним органам місцевої влади: Клішковецькій сільській раді (Хотинського району, Чернівецької області) на створення Клішковецького міжсільського сміттєвого кластеру у розмірі 100 тис.грн.; Нововодолазькій сільській раді (Харківської області) на підвищення інвестиційної привабливості Нововодолазького району Харківської області шляхом створення інфраструктури туристичного кластеру на суму 100 тис.грн. [25].

Наступним кроком виходу України на світовий рівень економічного розвитку є розвиток міжнародних економічних зв'язків, чому сприяє підписання 21 травня 2009 року Розпорядження «Про затвердження плану заходів з підтримання експортної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва» одним із заходів якого виступає поширення позитивного досвіду використання нових інструментів кооперування малих, середніх і великих підприємств (кластеризації, субконтрактації) з метою поглиблення співпраці та комунікативних зв'язків експортерів, підвищення ефективності експортних операцій, практики пошуку партнерів за кордоном [26].

Одним із стратегічних напрямів і завдань залучення міжнародної технічної допомоги та співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями у 2009-2012 роках є розроблення та реалізація кластерних, проектів [27].

У Державній цільовій науково-технічній програмі «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010-2014 роки передбачається формування інвестиційної та інноваційної інфраструктури, активізація інвестиційної діяльності Інноваційного попиту та трансферу технологій, інтеграція науково-технологічної сфери України у світове господарство через наступні заходи:

– створення сприятливих умов для участі потенційних учасників у формуванні та розвитку національних інноваційних кластерів;

– виконання галузевих і регіональних інноваційних програм за пріоритетами інноваційної



льного розвитку на період до 2015 року» [10] державні інвестиції спрямовуватимуться на розбудову соціально-економічної інфраструктури регіонів.

Механізмами реалізації завдань розробленої стратегії регіонального розвитку було визначено розмежування функцій та повноважень центральних і місцевих органів влади; впровадження правового режиму користування майном, що перебуває у спільній власності територіальних громад, та механізмів підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у зміцненні їх фінансової бази шляхом закріплення за місцевими бюджетами частки загальнодержавних надходжень; чітке визначення розміру граничних ставок місцевих податків і зборів; реформування системи адміністративно-територіального устрою; координацію процесів розвитку місцевого самоврядування [13].

Починаючи з 2007 р. в Україні почало здійснюватись реальне фінансування кластерного розвитку регіонів. Так? в Постанові Кабінету Міністрів України «Про розподіл обсягів субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам для фінансування у 2007 році програм, яких визнано переможцями Всеукраїнського конкурсу проектів та програм розвитку місцевого самоврядування 2006 року»[14] затверджено сума субвенції, яка виділена Каховській міській раді в розмірі 600 тис.грн. на створення міської туристично-екскурсійної агенції на базі комунального підприємства з метою забезпечення кластерної моделі розвитку туризму в регіоні.

В тому ж 2007 році до основних завдань економічної політики, які висвітлює Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2008 рік (Бюджетної декларації)»[15], віднесено забезпечення позитивної динаміки економічного зростання та розбудову потужної конкурентоспроможної економіки. Одним із шляхів досягнення даного завдання означено підвищення технологічного рівня виробництва (розвиток нових форм взаємодії підприємств - із створенням численних інноваційних та еко-інноваційних кластерів; розвиток експортного потенціалу кластерів).

Продовженням розробки стратегії кластерного розвитку України стало прийняття КМУ Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки» від 6 червня 2007 р. № 381-р.[16], яка ставила на меті створення інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити підвищення конкурентоспроможності національної економіки та ефективне використання вітчизняного науково-технологічного потенціалу.

Для реалізації даної мети передбачались наступні заходи:

- створення нормативно-правової та науково-методичної бази для підтримки і розвитку різних типів підприємств, організацій інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, наукових парків, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій і технополісів, соціотехнополісів у складі кластер-технопарків);
- забезпечення розвитку мережі нових елементів інноваційної інфраструктури, у зв'язку з чим передбачалось створення близько 335 таких
- елементів із створенням понад 10 тис. нових робочих місць для висококваліфікованих фахівців [17].

Надалі в рекомендаціях парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» Кабінету Міністрів України було винесено рекомендації протягом 2007- 1-го півріччя 2008 років започаткувати пілотні проекти щодо створення інноваційно-орієнтованих консорціумів, що об'єднують провідні вітчизняні технічні університети, наукові установи, підприємства, фінансові установи з наступним формуванням на цій основі стійких інноваційних кластерів [18].

В 2008р. на рівні КМУ та Верховної влади було прийнято ряд нормативних документів, які сприяли подальшому розвитку кластерної моделі економіки України.

Так, 16 січня 2008 року прийнята Програма діяльності Кабінету Міністрів України «Український прорив: для людей, а не для політиків»[19].

В третьому розділі Програми «Конкурентоспроможна національна економіка», зазначається, що основними стратегічними орієнтирами економічної політики Уряд України вважає:

- залучення ресурсного потенціалу регіонів;
- забезпечення розвитку їх науково-технічного та інноваційного потенціалу;
- подолання депресивності територій, створення умов для формування в кожному регіоні високотехнологічного господарського комплексу, в тому числі на кластерній основі;
- визначення на законодавчому рівні та запровадження страхування ризиків реалізації інноваційних проектів, створення інноваційних та екоінноваційних кластерів.

конкуруючі товари в різних виробників і не допомагає споживачу зробити вибір. Ефективніше впливають на споживача (особливо роздрібною) акції, у яких пропозиція знижки завуальована, наприклад, коли, купуючи шпалери, споживач одержує безкоштовно клей.

Акції по стимулюванню збуту мають потребу в широкому анонсуванні. Найкраще для цих цілей підходять безкоштовні газети оголошень, розміщення інформації про акцію на товарному упакуванні.

Прямий маркетинг — найбільш ефективний спосіб просування будматеріалів. Звичайно для "директ мейла" складається адресна база будівельних організацій, яким розсилають рекламні буклети і прайси. Інформацію про дорогі і вишукані будматеріали можна розсилати по адресній базі працюючих дизайнерів. Про окремі товари можна інформувати і роздрібних споживачів. Компанії, що займаються розсиланням, мають у своєму розпорядженні спеціальні бази даних, наприклад: "10 тисяч адрес власників нових квартир і будинків у Донецьку".

Мерчандайзінг поки активно використовується тільки у відношенні сантехніки і кахлю, хоча нові магазини будматеріалів уже працюють і над правильним викладенням самої різної будівельної продукції (у тому числі сухих сумішей, затірок, паркету і т.п.), супроводжуючи товари POS-матеріалами.(POS матеріали - рекламні матеріали для оформлення місць продажів, Point Of Sale - точка торгівлі.)

За результатами опитування, проведеного Українською маркетинговою компанією серед учасників будівельних виставок у 2008 році, найбільш ефективними по співвідношенню ціна/результат видами реклами на (Рисунку 1) були визнані:

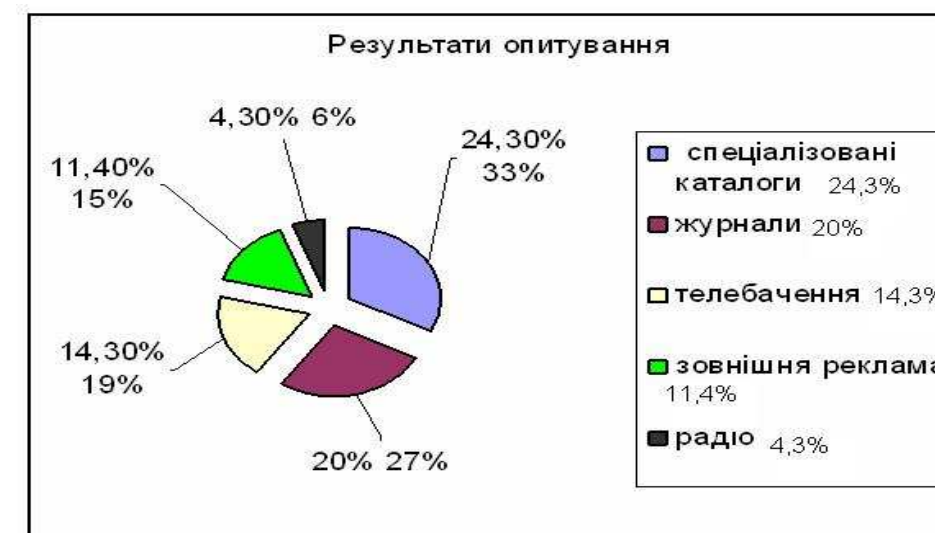


Рисунок 1. Результати опитування учасників будівельних виставок.

Телебачення і радіо вважаються не придатними рекламоносійми для такого товару, як будматеріали. Незамінної телереклама може бути тільки у випадку, коли виробник зацікавлений швидко вивести на ринок нову торгову марку, міцно закріпивши її у свідомості споживачів.

В основному виробники і продавці будматеріалів воліють користатися недорогими, але більш точно охоплюючу цільову аудиторію, рекламоносійми. Насамперед це спеціалізовані журнали і прайс-лісти ділових видань. [7]

Але рекламні оголошення в українських газетах дивують своєю одноманітністю і невігладністю. Як правило, вони перевантажені текстом. Їхні укладачи вважають необхідним перелічити (з указівкою цін) практично всі товари, пропоновані виробником чи салоном-магазином, там же додаються повідомлення про знижку, телефони, адреси, час роботи. На цьому тлі вигідно упадають в око і запам'ятовуються оголошення, акцент у який зроблений на логотипі чи виробника торгової мережі. Тільки окремі виробники і продавці будматеріалів рекламують не товари, а переваги. Так, наприклад, акцент у рекламі одного з продавців черепиці зроблений на тім, що він пропонує своїм клієнтам не черепицю, а дах. Західний виробник будівельної хімії, в асортименті якого багато взаємодоповнюючих товарів, рекламує не продукцію, а комплексні рішення, оскільки покупець хоче одержати не просто клей, лак, а рішення своєї проблеми.

У дорогих спеціалізованих виданнях реклама, навпроти, відрізняється помпезністю. Увагу читача в першу чергу залучають до брендів, ідеї яких передаються слоганами (див. табл.3).

Таблиця 3

Деякі слогани, використовувані в українській рекламі будматеріалів

Слоган	Товар чи магазин
Ми зігріємо вас при будь-якій погоді	Теплоізоляція Ursa
Подих природи в нашому житті	Фарби Caparol
Довговічність, вимірювана століттями	Оздоблювальні матеріали "Енран-Амор"
Dekwall ...Поезія Спокою...	Настінні покриття Dekwall
Eco cork ...Чиста лінія життя...	Покриття для підлоги
Ехросог хоронитель тепла	Ізоляційні панелі
Наша якість вище наших цін!	фірма On line
Viessmann більше, ніж тепло	Viessmann
Довірте нам керування енергією світла	Розетки Tango
Шляхетність підлог	Натуральні коркові покриття Wicanders
Сходи, перевірені сторіччям	Kenngott
Ванна високого ДОСТОЇНСТВА!	Торговий дім "Кармен"
Gustavsberg — Флагман ринку	Шведська сантехніка Gustavsberg

Ефективною для будматеріалів визнана реклама на транспорті, особливо в метро і маршрутних таксі. Багато торгових марок просуваються за допомогою іміджевої зовнішньої реклами. Але досить часто зовнішню рекламу використовують просто для того, щоб указати клієнтам дорогу до магазину чи складу.

До додаткових послуг відноситься продаж товарів за попереднім замовленням. Такий метод продажу може застосовуватися як спеціалізованими магазинами, так і відділами замовлень магазинів загального профілю.

Перелік товарів, реалізованих по замовленнях, вивішений у магазині. Замовлення можуть бути прийняті безпосередньо в магазині, по телефону чи за місцем роботи покупця й оформлені на спеціальному бланку. Покупець одержує товар у самому магазині, або він доставляється йому додому.

Активний розвиток житлового будівництва, індустрії виробництва будівельних матеріалів, а також зростання добробуту населення України стимулюють розвиток сектора дистрибуції будівельних матеріалів. Можна відзначити активізацію відкриття будівельних гіпермаркетів і супермаркетів в регіонах. Місткість DIY сегменту минулого року досягла розміру 2,2 млрд. дол. США.

За наслідками 2007 року український ринок будівельних матеріалів виріс на 22% і досяг об'єму в 4,8 млрд. дол. США в цінах виробника. Основним чинником впливу на розвиток індустрії виробництва будівельних матеріалів є активне щорічне зростання робіт підрядного будівництва, який оцінюється на рівні 40%. За офіційними даними, об'єм виконаних підрядних будівельних робіт в Україні минулого року склав 10,7 млрд. дол. США. За прогнозами, в 2008 році ринок підрядних будівельних робіт може досягти місткості в 15 млрд. дол. США.

Виробництво будматеріалів — галузь, що динамічно розвивається у світовому масштабі, нові матеріали і технології створюються і виводяться на ринок безупинно. До того ж багато будматеріалів, що вже не вважаються новинками за кордоном, для вітчизняного споживача поки є чимось небаченим і незвичним.

Пріоритетним напрямком Стратегії стала реструктуризація економічної бази окремих регіонів, підвищення продуктивності сфер економіки у регіонах та підтримка нових видів діяльності, що сприятиме більшій зайнятості населення. Це повинно було здійснюватись шляхом збільшення обсягу інвестицій в економіку регіонів. Зокрема, наданням субвенцій для створення нових підприємств, у тому числі іноземних, формування державної та регіональної інфраструктури залучення інвестицій – агентств із залучення інвестицій та бюро з обслуговування інвесторів, підтримка інвестиційних проектів, що використовують сучасні енергозберігаючі технології та не забруднюють довкілля.

Значну увагу приділено сприянню розвитку малого підприємництва у регіонах. Передусім Стратегією передбачено спрощення процедури створення та реєстрації суб'єктів підприємництва, розвиток ринку фінансових послуг, посилення мотивації місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо створення сприятливого клімату для малого і середнього бізнесу. Передбачалися заходи щодо стимулювання інноваційної спрямованості розвитку підприємства та розширення мережі навчальних закладів, які повинні готувати фахівців за напрямом «Економіка та підприємництво»[11].

Найважливішим стане розбудова виробничої та соціальної сфери загальнодержавного і міжнародного значення, розвиток великих міст і міських агломерацій та інфраструктури інформаційного суспільства.

Велике значення у Стратегії приділене розвитку освіти в регіонах та подоланню безробіття. Насамперед, зусилля держави спрямовуються на поліпшення якості освіти відповідно до національних та міжнародних стандартів[11].

Проблему безробіття планувалось подолати шляхом забезпечення повної зайнятості працездатного населення в регіонах. З цією метою передбачалось розширення переліку послуг із працевлаштування, насамперед у сфері інноваційної діяльності, запровадження механізмів легалізації зайнятості, розширення взаємодії між ринком освітніх послуг та ринком праці щодо підготовки спеціалістів відповідно до потреб регіону.

Реалізація Стратегії повинна відбуватися на основі відповідного щорічного плану заходів, який затверджувався б Кабінетом Міністрів України. Укладення угод щодо регіонального розвитку повинно було дати змогу узгоджувати державні пріоритети регіонального розвитку з регіональними пріоритетами, концентрувати державні та місцеві ресурси для їх виконання.

В даному документі серед пріоритетних напрямків було названо створення науково-виробничих кластерів у Києві, Київській та Львівській областях[12].

Для запобігання зростанню міжрегіональних диспропорцій повинні були розроблятися програми, які визначали б комплекс заходів центральних та місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, спрямованих на подолання депресивності окремих територій та стимулювання їх розвитку. На реалізацію пріоритетних напрямів Стратегії повинні були спрямовуватися кошти за державними цільовими програми розвитку окремих регіонів. Передбачалось, що означені програми стануть дієвим інструментом державної регіональної політики, оскільки передбачатимуть не загальну підтримку конкретних регіонів, а цільове вирішення системних.

Стратегію передбачалось здійснювати в два етапи[10]. На першому етапі (2006 – 2008 роки) пріоритетними завданнями повинні були стати завершення формування нормативно-правової бази щодо запровадження нових механізмів стимулювання розвитку регіонів згідно із Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів».

На цьому етапі повинні були визначені структурні проблеми у кожному регіоні, які мають негативний вплив на конкурентоспроможність і потенціал зростання, і розроблені заходи щодо їх вирішення. Передбачалась розробка регіональних стратегій розвитку, які визначатимуть пріоритетні напрями розвитку регіонів на середньо- та довгострокову перспективу. На державному та регіональному рівні передбачалось запровадити моніторинг міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації, а також показників розвитку регіонів для визначення депресивних територій.

На другому етапі (2009 – 2015 роки) передбачається проведення адміністративно-територіальної, бюджетної та податкової реформи з метою зміцнення фінансово-економічної основи територіальних громад. Органам місцевого самоврядування передбачено передати повноваження і покласти на них відповідальність за надання послуг населенню. Будуть виконуватися довгострокові стратегії розвитку кожного регіону, програми подолання депресивності територій. Згідно із Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження «Державної стратегії регіона-

№102/2003р.[3]. Цим нормативним документом зазначається реалізація інституційної політики незалежної держави завдяки як раз формуванню таких економічних об'єднань.

Логічним продовженням «Концепції державної регіональної політики України» стало ухвалення Постановою Кабінету Міністрів України «Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011рр.»[4], в якій на третьому, довгостроковому, етапі (до 2011 року) передбачалось шляхом розширеного інвестування та використання новітніх технологій, спираючись на досягнення попередніх етапів, здійснити заходи промислової політики та забезпечити формування технологічних кластерів пріоритетного розвитку промисловості, передусім у найбільш наукоємних високотехнологічних галузях та виробництвах, здатних кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості.

Наступними кроками держави було прийняття Розпоряджень Кабінету Міністрів України «Про затвердження заходів щодо виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні на 2004 рік» від 26 грудня 2003р. №809-р.[5] та «Про затвердження заходів щодо виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні на 2005 рік» від 17 листопада 2004р. №860-р. [6].

В зазначених нормативних актах йшла мова про створення в регіонах територіально-галузевих виробничих систем — кластерів в 2004р. з метою впровадження в діяльність суб'єктів підприємництва сучасних форм і механізмів організації праці та створення сприятливих умов для розвитку.

Згідно з Національною програмою до основних напрямів інституційних перетворень віднесено:

- оптимізацію регіональних промислових комплексів та виробничих потужностей підприємств;
- створення регіональних промислових кластерів;
- поліпшення коопераційних зв'язків.

Також, в 2004р. передбачалось проведення науково-дослідних робіт щодо створення, функціонування та методики взаємодії територіально-галузевих виробничих систем - кластерів. Мета даного заходу полягала у підвищенні інвестиційної привабливості регіонів, функціонування, розвитку інфраструктури, впровадженні інноваційних моделей регіонального розвитку. Відповідальність була покладена на Міністерство науки і освіти України, Міністерство економіки України та Міністерство промислової політики України[5]. А в 2005р. створення промислових територіально-виробничих систем - кластерів у регіонах повинно сприяти розвитку малого підприємництва в різних промислових галузях економіки, створення робочих місць, організації кооперації між суб'єктами малого підприємництва[6].

Наступним кроком кластеризації економіки України стало прийняття Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження стратегії залучення міжнародної технічної допомоги на 2005-2007 роки» від 30 серпня 2005р. №829[7], в якій вперше згадується про кластерну модель розвитку економіки. Зокрема, серед завдань, які, згідно з цим документом, можна розв'язати із залученням міжнародної технічної допомоги, виділяють наступні: створення сприятливого підприємницького середовища, розвиток малого та середнього бізнесу шляхом забезпечення нових форм виробничої кооперації із застосуванням кластерної моделі розвитку економіки.

Поряд із Постановою КМУ №829 в вересні 2005р. постановою Уряду було прийнято Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» № 2850-IV від 28.09.05р.[8], наслідком якого стало ухвалення основних завдань Кабінету Міністрів України, зафіксованих Угодою «Про створення Коаліції демократичних сил у Верховній Раді України V скликання» від 22.06.2006р.[9]. Даним документом передбачалась, по-перше, розробка та впровадження нормативно-методичної бази створення інноваційних та еко-інноваційних кластерів, по-друге, розробка національної концепції міжнародного науково-технічного співробітництва, в якій окреслювались напрямки участі вітчизняних суб'єктів господарювання у міжнародній науково-виробничій кооперації, в тому числі транснаціональних інноваційно-інвестиційних кластерах[9].

Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [8] став фундаментом для розробки головної мети держави щодо стратегічного регіонального розвитку країни на період до 2015 року, зміст якої передбачав створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого розвитку на сучасній технологічній основі, високу продуктивність виробництва та зайнятості населення[10].

У документі відзначається, що державна регіональна політика має бути спрямована на створення умов для поетапного подолання диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів.

### Список джерел

1. Азарян О.М., Локтев Е.М., Оліфіров В.П. Організація і технологія торгівлі (навчальний посібник). — Донецьк., 2007.
2. Бланк И.А. Торговый менеджмент. - К., УФІМБ, 1997.
3. Брагин Л.А., Данько Т.Н. Торговое дело: маркетинг, организация, экономика. - М.:ИНФРА-М, 2000.
4. Брєвнов А.А. Маркетинг малого підприємства. - К.:ВІРА-Р, 1998
- 5.1. Довбенко В. Формування ринкового середовища в будівельному комплексі // Економіка України. — 1999. — № 7. — С. 45—47.
- 6.2. Економіка будівельного комплексу: Навчальний посібник / За ред. П. Ф. Жердецького та ін. — К.: Вища школа, 1997. — 271 с.
- 7.3. Задорожна О. Соціальні аспекти інвестування житлового будівництва // Економіка України. — 1997. — № 3. — С. 91—93.
8. Дмітренко К. Рекламні баталії строймаркетів // Новий маркетинг. 2004. 3. 54-61 [www.sokmart.com.ua](http://www.sokmart.com.ua)

*Прохорова В.В., к.е.н., доцент  
Національний авіаційний університет  
Безугла Ю.Є.*

*Харківський національний економічний університет  
Україна*

### **ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ФОРМИРОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМ**

Рассмотрены особенности антикризисного финансового управления при формировании целевых ориентиров и разработка антикризисной финансовой стратегии в системе антикризисного финансового управления, которая основывается на функциональный и методологический инструментарий современного менеджмента, и помогает определять механизмы финансовой санации и банкротства предприятий.

Проведення економічних реформ в Україні довело, що існування стабільної розвинутої економіки неможливе без успішного розвитку сучасних підприємств. Успіху в діяльності підприємства, яке функціонує в ринкових умовах досягає тільки тоді, коли воно знаходиться в стані послідовного та неухильного розвитку, наслідками якого є покращення його фінансово-економічного становища.

Актуальність визначення концепції антикризової фінансової стратегії має велике значення, оскільки стабілізація вітчизняних підприємств та поступове нарощування їх економічного потенціалу, пов'язані з визначенням та реалізацією системи антикризового фінансового управління.

У зарубіжній літературі дослідженню проблем антикризового управління та прогнозування кризового стану підприємств присвячені роботи таких авторів як Ансофф І [9], Альтман Е. [1], Бівер В.Г.[4], Коротков Е.М.[9], Ларінов І.К. [4], Грязнова А.Г. [7], Блінова У[5], Зайцева Н.А.[2], Ковальов В.В. [2], Сажина М.А. [3], Сімігалов І.А.[3], Градов А.П. [5], Базаров Г.З. [8], Уткін Е.А. [2], Фомін Я.П.[4] та ін.

Досліджень потребують питання, пов'язані з визначенням сутності антикризової фінансової стратегії, діагностикою фінансової кризи та раннього виявлення її проявів, розробкою своєчасних та дієвих антикризових фінансових заходів щодо запобігання виникнення фінансової кризи на підприємстві.

Метою роботи є дослідження теоретичних основ формування антикризової фінансової стратегії в системі антикризового фінансового управління.

Певним розвитком принципу системності і комплексності протидії кризовим явищам є підхід, викладений в монографії під редакцією Іванова Г.П.. Замість поняття "антикризове управління" запропоновано використовувати термін "система банкрутства"[3].

Система банкрутства - це не законодавчі акти, що регламентують правові основи процесу неспроможності (банкрутства), а певним чином організована система контролю, діагностики і, за можливістю, захисту підприємств від фінансового краху. Складовими елементами такої системи визнані цілі та принципи, учасники та організаційний механізм процедури банкрутства, організа-



ційна структура, методичне та нормативне забезпечення, діагностика стану підприємства, запобігання банкрутству, соціальний захист, підготовка кадрів [3].

Розвитком стратегічного підходу до організації антикризового управління є монографія під ред. Данилочкиної Н.Г. В ній введено термін "стратегії запобігання неспроможності та банкрутства", яка розглядається як узагальнення усіх складових економічної стратегії підприємства. Її головним завданням визнається завчасне виявлення кризових тенденцій за допомогою так званих "слабких сигналів", які провіщують можливість кризових явищ, і визначення заходів, які протидіяли цим явищам [6].

В монографії під редакцією проф. Мінаєва Е. С. та Панагушина В.П. під антикризовим управлінням слід розуміти не тільки управління, орієнтоване на виведення підприємства зі стану кризи, але й управління, яке має заздалегідь спрогнозувати та попередити неплатоспроможність підприємства, згідно з виробленою стратегічною програмою підвищення конкурентних переваг та фінансового оздоровлення [7].

У науковій статті Грушенко В.І. та Фомченкова Л.В. [8] процес планування виведення підприємства зі стану кризи також пропонується поділяти на дві стадії: розробка антикризової стратегії діяльності фірми (антикризове стратегічне планування) та визначення тактики реалізації вибраної стратегії (оперативне планування) У процесі антикризового стратегічного планування виділяються такі етапи роботи, як ідентифікація місії та реалізування мети підприємства, аналіз внутрішнього середовища з метою виявлення внутрішніх причин економічної кризи; аналіз зовнішнього середовища з метою виявлення зовнішніх причин економічної кризи та загроз; визначення цілей антикризового управління; розробка стратегічних альтернатив виходу з кризового стану; вибір стратегії виходу з економічної кризи. Тактичне антикризове планування здійснюється в рамках вибраної стратегії і охоплює рішення, що пов'язані з розподілом наявних ресурсів підприємства на досягнення стратегічних цілей та завдань.

Багатьма українськими дослідниками, зокрема в роботі Туленкова Н. В., [3] висловлюється думка, що будь-яке управління організацією повинно бути антикризовим, тобто побудованим на врахуванні ризику та небезпеки кризових ситуацій. У найбільш загальному вигляді під антикризовим управлінням слід розглядати таке управління, яке запобігатиме або пом'якшуватиме кризові ситуації в господарсько-фінансовій діяльності підприємства.

Найбільш повне розкриття суті антикризового управління подано в монографіях видатного українського дослідника - проф. Бланка І.О. Хоча сутність даного терміну розкрита стосовно антикризового фінансового управління, тобто з акцентом на застосування фінансових засобів та інструментів реалізації даного процесу, описаний підхід і його складові, на думку автора, можуть використовуватися для характеристики антикризового управління в цілому. Згідно з поданим тлумаченням, політика антикризового фінансового управління є частиною загальної фінансової стратегії підприємства та полягає, в розробці, системи засобів попередньої діагностики загрози банкрутства і "включення" механізмів фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечують його вихід з кризового стану. Основна мета загальної стратегії — забезпечення високих темпів економічного розвитку і підвищення конкурентної позиції підприємства пов'язаної з тенденціями розвитку відповідного товарного ринку (споживчого чи факторингового виробництва). Якщо тенденції розвитку товарного і фінансового ринку не збігаються, може виникнути ситуація, коли цілі загальної стратегії розвитку підприємства не можуть бути реалізовані в зв'язку з фінансовим обмеженнями. У цьому випадку фінансова стратегія вносить певні корективи в загальну стратегію розвитку підприємства [12].

При формуванні стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства основна увага акцентується на підвищенні рівня добробуту власників капіталу (підприємства) та максимізації його ринкової вартості. Водночас така головна ціль потребує певної конкретизації з урахуванням завдань та особливостей майбутнього фінансового розвитку підприємства. Система стратегічних цілей повинна забезпечити формування належних обсяжних фінансових ресурсів та високорентабельне використання власного капіталу; оптимізацію структури активів і капіталу; допустимий рівень фінансового ризику у процесі реалізації майбутньої фінансової діяльності підприємства й таке інше. Систему стратегічних цілей фінансового розвитку підприємства слід формувати чітко й коротко, відображаючи кожну з цілей у конкретних показниках — цільових стратегічних нормативах. У ролі таких стратегічних нормативів з окремих аспектів фінансової діяльності підприємства можуть бути: середньорічний темп зростання власних фінансових ресурсів, які формуються з власних джерел; мінімальна вартість власного капіталу в загальному обсязі використаного капіталу підприємства; коефіцієнт рентабельності власного капіталу підприємства; співвідношення обо-

їна, як незалежна держава, з розвинутою ринковою економікою, прагне вийти на світовий рівень економічного розвитку і зайняти достойне місце серед країн членів ЄЕС.

Становлення та розвиток реальної незалежної держави неможливе без створення стабільної високоефективної національної економіки. Починаючи ринкові реформи, Українська держава нібито прагнула здійснити радикальні структурні зрушення в економіці України на користь випереджаючого розвитку галузей, які працюють на задоволення потреб людини і насичення внутрішнього споживчого ринку, тобто перейти від тоталітарного орієнтованої до соціально орієнтованої економічної структури і відповідного устрою всього суспільства. У цьому контексті актуальність набувають питання економічного та соціального розвитку та співпраці регіонів країни, шляхом раціонального використання матеріального, трудового та наукового потенціалу кожного економічного регіону, що може бути досягнуто завдяки кластеризації економіки, яка за своєю сутністю та наслідками впливу спроможна стати головним інструментом і механізмом оздоровлення усіх соціально-економічних сфер українського суспільства.

До одних із перших нормативно-законодавчих документів стосовно кластерного розвитку в Україні відносяться акти, датовані 2000 роком. Зокрема, в «Програмі інтеграції України до Європейського Союзу» схваленій Указом Президента №1072/2000 від 14.09.2000р. [1] було заплановано проведення науково-практичної конференції з питань застосування європейського досвіду кластерної моделі організації підприємництва та перспектив запровадження відповідних кластерів Тернопільській області.

Але прийнята програма не сприяла активному розвитку кластерів в Україні. Передумови переходу незалежної України на європейський курс розвитку склалися лише наприкінці ХХ ст., у 2001–2002рр., коли вдалося стабілізувати економіку і навіть досягти її певного зростання.

Одні з перших кроків в напрямку регіонального розвитку незалежної України були здійснені владою в ході розробки «Концепції державної регіональної політики», яка затверджено Указом президента України за № 341/2001 від 25.05.2001р. [2]

Цим нормативним документом визначено, що головною метою державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, підвищення дійовості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Державна регіональна політика є складовою частиною національної стратегії соціально-економічного розвитку України, тісно пов'язаною із здійсненням адміністративної реформи та впорядкуванням адміністративно-територіального устрою, і реалізується шляхом здійснення органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування системи заходів для забезпечення ефективного комплексного управління економічним та соціальним розвитком України та її регіонів - Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя.

Концепція визнає основні принципи, на яких ґрунтується регіональна політика України та основні завдання задля досягнення головної мети державної регіональної політики.

Указом Президента № 341/2001 від 25.05.2001р.[2] затверджені основні напрямки дій держави, які забезпечать досягнення головної мети регіональної політики, основні з яких стосуються:

1. Поліпшення державного регулювання у сфері реалізації державної регіональної політики.
2. Спрямування державної регіональної політики на забезпечення формування такої фінансової спроможності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, яка б створювала можливості для ефективного розвитку, подолання диспропорцій з урахуванням особливостей регіонів, їх потенціалу щодо адаптації до ринкових умов господарювання. Це потребує поетапного реформування бюджетної системи та міжбюджетних відносин.
3. Формування та реалізації державної регіональної політики, в яких повинно передбачатися істотне підвищення ролі та відповідальності місцевих державних адміністрацій, органів місцевого самоврядування, територіальних громад за розвиток регіонів.

Затверджена в травні 2001р. «Концепція державної регіональної політики України» стала поштовхом до розвитку технологічних комплексів територіального, галузевого, міжгалузевого, національного та транснаціонального рівнів шляхом створення промислово-фінансових груп, холдингових компаній, концернів, корпорацій, кластерів, створення яких обумовлено в «Концепції державної промислової політики», схваленої указом президента України від 12.02.2003



$$PV = \sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{R_t}{100},$$

де  $PV$  – роялті;  
 $t$  – періоди (роки);  
 $C_t$  – грошовий потік в періоді  $t$ ;  
 $R_t$  – ставка роялті в періоді  $t$ , %.

Ставку роялті доцільно встановити на рівні 15% у відповідності до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження мінімальних ставок винагороди (роялті) за використання об'єктів авторського права і суміжних прав», що вийшла у січні 2003 р. [5].

#### Висновки

Наведені принципи, підходи та методи дозволять розширити контент регіональної преси разом з забезпеченням її рентабельності, що відповідає потребам ефективної комерціалізації інтелектуальної власності на регіональному рівні і сприятиме формуванню більш досконалого інформаційного профілю регіону в контексті становлення в Україні інформаційного суспільства.

#### Список джерел

1. Всемирная Декларация по интеллектуальной собственности. – Днепропетровск, 2003.
2. Соглашение о сотрудничестве в области охраны авторского права и смежных прав. Москва, 24 сентября 1993 года. – Днепропетровск, 2003.
3. Елисеев А. Н., Шульга И. Е. Институциональный анализ интеллектуальной собственности. – М.: ИНФРА-М, 2005.
4. Кирия И. П. Зарубежный медиамаркетинг. – М.: ВК, 2006.
5. Тимошик М. Книга для автора, редактора, издавателя: Практичный посібник. – 2-е вид., стереотипне. – К.: Наша культура і наука, 2006.
6. Полторац А., Лернер П. Основы интеллектуальной собственности. Пер. с англ. – М.: «Вильямс», 2004.

*Дмитрієва В.О., Бойко Т.Ю.*  
*Західнодонбаський інститут економіки і управління*  
*Ковальчук К.Ф., д.е.н., професор*  
*Національна металургійна академія України*

### **РЕТРОСПЕКТИВА НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ ЩОДО РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ РЕТРОСПЕКТИВА НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЇ БАЗИ ОТНОСИТЕЛЬНО РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ В УКРАИНЕ**

Рассмотрено более 30 нормативно-законодательных актов Украины, в которых регламентируются вопросы кластерного развития страны. Результаты исследования показали, что понимание законодателями сущности кластера далеко не однозначно. Установлено, что на протяжении десяти последних лет произошла переориентация приоритетов в кластерном развитии экономики – от региональных территориально-производственных систем до транснационального и национального уровня. Выявлено перемещение сферы интересов законодателя от производства через технологию, промышленность, науку к инновациям и экологии.

Успішний та ефективний розвиток світової економіки XXI століття пов'язаний з процесами глобалізації, інтеграції, розвитком конкурентних відносин та інноваційних технологій в бізнесі. Наприкінці XX - початку XXI століття країни-світові лідери економіки, такі як США, Великобританія, Швеція, Німеччина, Японія та інші, перейшли на новий, більш високий рівень розвитку економіки, який пов'язаний з процесами впровадження єдиної світової валюти, інтеграцією ринків товарів, послуг, робочої сили, розвитком конкурентних відносин шляхом використання інноваційних технологій на всіх рівнях виробництва та реалізації товарної продукції. Процеси глобалізації та інтеграції світового ринку сприяють розвитку не тільки економічної, а і політичної конкуренції з питань залучення інвестицій, отримання фінансової допомоги від міжнародних фінансових структур, торгових організацій та фондів розвитку. В таких умовах розвитку світової економіки, Укра-

ротних та необоротних активів підприємства; мінімальний обсяг грошових активів, що забезпечить поточну платоспроможність підприємства; мінімальний рівень самофінансування інвестицій; допустимий рівень фінансових ризиків у розрізі основних напрямків господарської діяльності підприємства.

В антикризовому управлінні процес управління фінансами є одним з найважливіших, оскільки більша частина криз, що виникають на підприємстві, пов'язана саме з неефективним управлінням фінансами. Водночас фінансові кризи є найбільш керованими і дають змогу за досить короткий період часу відновити ефективне функціонування підприємства, застосовуючи методи антикризового управління. Визначення загального періоду формування фінансової стратегії залежить від багатьох умов. Головною умовою його визначення є тривалість періоду, який прийнятий для формування загальної стратегії розвитку підприємства — оскільки фінансова стратегія має підпорядкований характер щодо генеральної стратегії, вона не може виходити за межі цього періоду (коротший період формування фінансової стратегії допускається). Важливою умовою при визначенні періоду формування фінансової стратегії підприємства є можливість передбачити розвиток економіки в цілому, а кон'юнктура тих сегментів фінансового ринку, з якими пов'язана майбутня фінансова діяльність підприємства, в умовах нинішньої нестабільності розвитку економіки країни не може бути довгою, у середньому в межах трьох років. Умовами визначення періоду формування фінансової стратегії є також галузева належність підприємства, його розмір, стадії життєвого циклу тощо.

Виходячи із сутності антикризового управління, його об'єкта, розрізняють два рівні антикризового фінансового управління: систему ризик-менеджменту та управління фінансовою санацією (реструктуризацією).

Система ризик-менеджменту (СРМ) - це сукупність заходів з ідентифікації, оцінки, нейтралізації; а контролю за ризиками фінансово-господарської діяльності. Йдеться передусім про комплекс профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи: системний аналіз сильних та слабких сторін підприємства, діагностика банкрутства, впровадження системи попереджувальних заходів тощо. СРМ має бути сфокусована не лише на управлінні ризиками, а й на виявленні потенційних шансів та нових стратегічних факторів покращення фінансово-господарської діяльності [15].

Іншим важливим напрямком діяльності антикризового фінансового менеджменту є подолання фінансової кризи на підприємствах, де система ризик-менеджменту не спрацювала (або вона відсутня взагалі). На таких підприємствах антикризовий менеджмент полягає в управлінні фінансовою санацією (реструктуризацією).

Сучасний стан економіки на макро- і мікрорівні характеризується деформованою структурою виробництва. Тому одним із стратегічних завдань більш ефективного розвитку виробничого потенціалу є його структурна перебудова. Останню можна здійснювати, з одного боку, за допомогою проведення ефективної політики реструктуризації та санації потенційно конкурентоспроможних підприємств, а з іншого — через ліквідацію (повне перепрофілювання) збиткових і збанкрутілих підприємств. Процес реструктуризації можна розглядати як спосіб зняття суперечності між вимогами ринку й застарілою логікою дій підприємства. По суті, реструктуризація підприємства трактується як здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, управління ним, форм власності, організаційно-правових форм, як здатність привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва. Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов переходу до ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків. Отже, процедуру реструктуризації можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємств.

Реструктуризація підприємства спрямовується на розв'язання двох основних завдань: по-перше, якнайшоріше забезпечити виживання підприємства; по-друге, відновити конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Основною метою реалізації антикризових заходів є нейтралізація фінансової кризи на підприємстві (відповідно усунення причин її виникнення). Досягнення цієї мети значною мірою залежить від своєчасного виявлення кризи. Це забезпечується завдяки застосуванню інструментарію діагностики банкрутства, механізмів раннього попередження та реагування, інших аналітичних прийомів ризик-менеджменту. Важливе місце при цьому слід приділяти причинно-наслідковому

аналізу фінансової кризи, спрямованому на ідентифікацію зовнішніх та внутрішніх чинників кризи, виду кризи та її стадії. Своєчасність та об'єктивність діагностики фінансової кризи підприємства, стану його фінансів є ключами для забезпечення ефективності подальших антикризових заходів.

Планування вважається головною функцією менеджменту взагалі і антикризового зокрема. В оперативних планах відображаються конкретні засоби реалізації стратегічних цілей підприємства. Проблема полягає в тому, що на багатьох підприємствах немає планування як такого. В рамках антикризових заходів на цих підприємствах слід провести роботу щодо впровадження дієвої системи стратегічного та оперативного фінансового контролінгу. Якщо підприємство потребує фінансової санації, то слід розробити план санації (реструктуризації), що є сукупністю стратегічних та оперативних планів (бюджетів). Ефективність планування забезпечується застосуванням науково обґрунтованих методів прогнозування фінансових показників (експертні, методи екстраполяції тощо); аналізом наявних альтернатив; координацією та збалансуванням планів, важливим при цьому є підбір найбільш ефективного каталогу антикризових заходів, який би забезпечував планомірне досягнення визначених цілей.

Після затвердження відповідних планів, здійснення санаційного аудиту в разі необхідності проводиться робота щодо реалізації антикризових заходів. Прийняття правильних рішень ускладнюється, з одного боку, наявністю багатьох альтернатив при виборі методів залучення фінансових ресурсів та напрямків їх використання, а з іншого — значною кількістю обмежувальних чинників: дефіцит часу, високий рівень ризику, рестрикційні умови використання капіталу тощо. Реалізуючи антикризові заходи, слід враховувати можливість загострення конфлікту інтересів унаслідок здійснення окремими «агентами» прихованих операцій у своїх інтересах. У цьому зв'язку надзвичайно важливого значення набуває контроль як сполучна ланка між керуючою та керованою системами.

Для досягнення поставленої мети система антикризового фінансового управління повинна виконувати ряд специфічних функцій, що, можуть бути визначені як: інформаційно-аналітична, планова, організаційна, соціально-психологічна і контрольна (рис.1) [15].

В процесі антикризового фінансового управління слід використовувати такі традиційні фінансові методи — прогнозування, страхування, порівняння, аналіз, факторинг тощо, а також комплекс специфічних методів та інструментів: аналіз точки безбитковості; систему раннього попередження та реагування; методи реструктуризації активів та пасивів підприємства; санацію балансу; дискримінантний аналіз; вартісний аналіз; портфельний аналіз; контролінгу, бенчмаркінг; ABC-аналіз; аналіз сильних та слабких місць та ін. Більшість із цих методів є достатньою мірою науково обґрунтованими і широко використовуються в практиці антикризового фінансового управління підприємств у розвинутих країнах. Проблема полягає в адаптації зазначених методів до вітчизняної практики господарювання, узгодженні з нормативними та законодавчими актами, а також в оволодінні ними суб'єктами антикризового управління.

Для забезпечення швидкого реагування й ефективного функціонування системи антикризового управління під час криз необхідно в періоди стабільної діяльності напрацювати альтернативні процедури поведінки в кризових ситуаціях і визначити порядок переходу до антикризового менеджменту і відповідного перетворення організаційної структури управління підприємством.

Ефективність антикризового управління забезпечується реалізацією певних принципів. Під принципами управління прийнято розуміти об'єктивні правила управлінської поведінки, що впливають з потреб об'єкта управління і повертаються до нього у вигляді наукового знання, за допомогою якого реалізуються завдання управління, забезпечуються підвищення ефективності його потенціалу, більш досконала організація відносин об'єкта управління з середовищем.

У сучасній літературі з питань управління використовуються різні підходи до класифікації принципів. Виділяють системні принципи, на яких здійснюється самоуправління системи, та принципи управління як виду діяльності. Найчастіше виділяються такі: об'єктивність, відповідність, оптимальність, конкретність, ефективність, основної ланки, повної та адекватної інформації, ієрархічності, законності, колективності, врахування потреб та інтересів людей, контролю, відповідальності, прогнозування тощо. Висловлюються пропозиції щодо диференціювання принципів відносно основних складових управління - процесу, системи та механізму управління.

Авторське право має забезпечити необхідні стимули авторам. Захист авторського права – це, насамперед, захист права власника попередити створення копій іншими. Він висуває компромісний вибір між затратами на обмеження доступу до твору і вигодами від забезпечення стимулів до створення твору. Досягнення балансу між доступом і стимулами – центральна проблема в законі про авторське право. Вона є проблемою ефективного розподілу ресурсів через використання авторського права.

Однак, проблема полягає також у тому, що розподіл виключних прав разом із сприянням виробництву інформації, може обмежити розповсюдження створеної інформації. Вважається, що для гарантії оптимального використання інформації, ціна не повинна перевищувати граничні затрати. Разом з тим, ціна має бути вищою за граничну собівартість, щоб забезпечити автору стимули до праці. Він має відшкодувати не тільки вартість твору як вираження ідеї, але й внаслідок невизначеності попиту різницю між ціною і граничною собівартістю на випадок ускладнень реалізації твору. Тому, як правило, стимули для створення інформації забезпечуються на шкоду оптимальному використанню створеної інформації.

Проблема ще більш ускладнюється, коли мова йде про колективи авторів, об'єднаних одним виданням, що має місце у випадку медіапродукції. На ціноутворення в медіаіндустрії впливають певні фактори, які створюють тиск і на визначення величини авторської винагороди. До цих факторів, як правило, відносять:

- показники попиту;
- наявність продуктів-замінників;
- тип ринкової структури (монополія, олігополія, монополістична конкуренція, досконала конкуренція).

Обсяг виробництва у випадку з друкованою пресою пов'язаний з обсягом тиражу. Виробництво одного додаткового номеру журналу пов'язана з певним зростанням перемінних затрат і може впливати на ціну. Вважається, що найбільш ефективним засобом оцінки попиту на видання є експеримент [4]. Товар реально запускається на ринок з різними цінами, після чого визначається вплив ціни на попит. Відомий експеримент щодо продажу журналу «Ньюсуик» в США. Його видавець продавав журнал у кіосках 11 різних міст США за різними цінами: від 2,25 дол. до 1 дол. Виявилась максимальна кількість екземплярів, які купують споживачі за даною ціною. Добуток ціни на відповідний тираж показує відповідний валовий дохід компанії. Його рівень дозволяє зробити висновок про те, починаючи з якого рівня знижувати ціну на видання нерентабельно.

Проте вирішальним критерієм рентабельності видання є його прибутковість. Важливим завданням є визначення точки безбитковості, в якій валовий дохід дорівнює валовим затратам. Відповідний тираж розраховується як відношення загальних постійних затрат до величини постійних затрат на одиницю продукції.

Додатковим джерелом доходів на ринку медіапродукції виступає реклама. Доходи від реклами дозволяють коректувати точку безбитковості. При цьому, визначається так звана точка «50х50», в якій доходи від реклами дорівнюють доходам від продажу номеру роздрібно.

Важливою передумовою розрахування величини авторської винагороди виступає визначення ціни одного екземпляру видання. При цьому використовують різні підходи: ціноутворення на основі попиту, витрат, з орієнтацією на цільовий прибуток, на цільову рентабельність продаж, на конкуренцію, ціноутворення за принципом забезпечення рентабельності вкладеного капіталу.

Останній підхід є найбільш переконливим, але потребує попередню оцінку попиту та затрат. На його основі розраховується коефіцієнт ROI (Return on investment):

$$ROI = \frac{Q \cdot P - TC}{IK},$$

де  $Q$  – тираж, екз.;

$P$  – ціна за 1 екземпляр;

$TC$  – валові затрати;

$IK$  – інвестований капітал;

$ROI$  – цільова рентабельність вкладеного капіталу.

Визначивши ціну за 1 екземпляр, необхідну для забезпечення цільової рентабельності вкладеного капіталу, можливо підійти до оцінки прав на публіцистичний твір. Для цього доцільно використовувати метод роялті, що базується на дохідному підході.

Метод роялті передбачає підсумовування періодичних надходжень (грошових потоків) роялті від авторських прав:

ську організацію «Товариство інтелектуальної власності», яка є організацією колективного управління майновими правами суб'єктів авторського права і суміжних прав. Вона покликана захищати інтереси авторів творів при порушеннях авторського права та суміжних прав. «Товариство інтелектуальної власності» діє на підставі Статуту в межах повноважень, отриманих від суб'єктів авторського права та суміжних прав. Це неприбуткова організація зі статусом юридичної особи. У її функції входить: заключення угод на управління майновими правами з авторами і виконавцями творів на вигідних умовах; заключення договорів і узгодження з особами, що використовують об'єкти авторського права і суміжних прав, розміру винагороди (роялті) авторам творів; збір винагороди (роялті) за використання об'єктів авторського права і суміжних прав; розподіл і виплата зібраної винагороди суб'єктам авторського права і суміжних прав.

Наявність такої регіональної організації створює кращі умови для заснування нових актуальних періодичних видань, які б відповідали потребам часу і інтелектуального розвитку молоді. Одним з таких комерційних видавничих проєктів є журнал «Світ та молодь», який планується як ілюстроване видання науково-популярного та суспільно-політичного характеру, що орієнтоване на молодь і має розповсюджуватись у Придніпровському регіоні.

Журнал «Світ та молодь» призначений для висвітлення та аналізу глобальних проблем, окремих природознавчих проблем, проблем технічного характеру в науково-популярній постановці, а також економічних, соціальних, демографічних і культурологічних проблем сучасного суспільства. Видання має також відображати як наслідки цих проблем для молоді, так і можливості її участі в їх вирішенні шляхом організації «медіа-аукціонів ідей», «експертних медіа-груп», дискусій по окремим проблемам, надання контактної інформації. Передбачається створення електронного сайту видання у мережі Інтернет з функціонуванням «Столу замовлень», де читачі могли б залишати інформацію про проблеми, що їх цікавлять, а також «Форума» для їх обговорення.

Передбачається використання найбільш цікавих опублікованих матеріалів (у формі «дайджест» із дотриманням прав інтелектуальної власності), а також залучення провідних вчених та спеціалістів, діячів культури та мистецтва, політичних та громадських діячів, політологів, соціологів, психологів Придніпровського регіону для участі в якості авторів та позаштатних кореспондентів. Можливе видання журналу в двох версіях формату – звичайна і міні-версія зменшеного формату. Передбачається надання послуг реклами для інноваційних проєктів, нових технологій, товарів, інтелектуальних продуктів. Видання орієнтовано, перед усім, на молодь від 14 до 28 років. Тематика видання може також викликати зацікавленість і більш старших вікових груп. Передбачається розповсюдження журналу як за передплатою, так і у вільному продажу.

Наявність посередника у вигляді «Товариства інтелектуальної власності» посилює правову захищеність авторів, але не знімає проблему комерційних аспектів авторського права, яка в узагальненому вигляді полягає у збалансуванні економічних інтересів авторів, видавців та читачів шляхом оптимального ціноутворення.

Згідно з ринковою класифікацією інтелектуальної власності, запропонованою Б. Претнаром, різні форми інтелектуальної власності впливають на ринкову систему з боку попиту або пропозиції [3]. Патентне і авторське право на конкурентному ринку належить до прав інтелектуальної власності з боку пропозиції, а товарні знаки і стримання недобросовісної конкуренції належить правам інтелектуальної власності з боку попиту.

Особливістю авторського права є те, що його об'єкти мають властивості суспільного блага. Дослідники У. Лендс і Р. Познер зазначають: «В той час, як вартість створення праці, яка є об'єктом авторського права, – наприклад, книги, кінофільму, пісні, балету, літографії, карти, бази даних чи комп'ютерної програми, – часто висока, вартість репродукування праці, виконаного самим створювачем або тим, кому праця стала доступною, – часто є низькою. І як тільки копії стають доступними іншим, виготовлення додаткових копій зовсім недороге для таких користувачів» [3].

Разом з цим, наукові твори і твори мистецтва є важливими елементами культури суспільства, які індукують створення нових творів. Такі суспільні вигоди мають характеристики суспільного блага.

В умовах вільного ринку кінцева ціна авторського твору включала б тільки граничні затрати його копіювання. В такій ситуації автору твору економічно невигідно створення нових творів, оскільки його сукупні доходи будуть недостатніми для покриття затрат на створення твору. Таким чином, суспільні вигоди від публікації твору будуть втрачені. Для вирішення проблеми суспільного блага необхідне юридичне закріплення прав власності – авторського права.

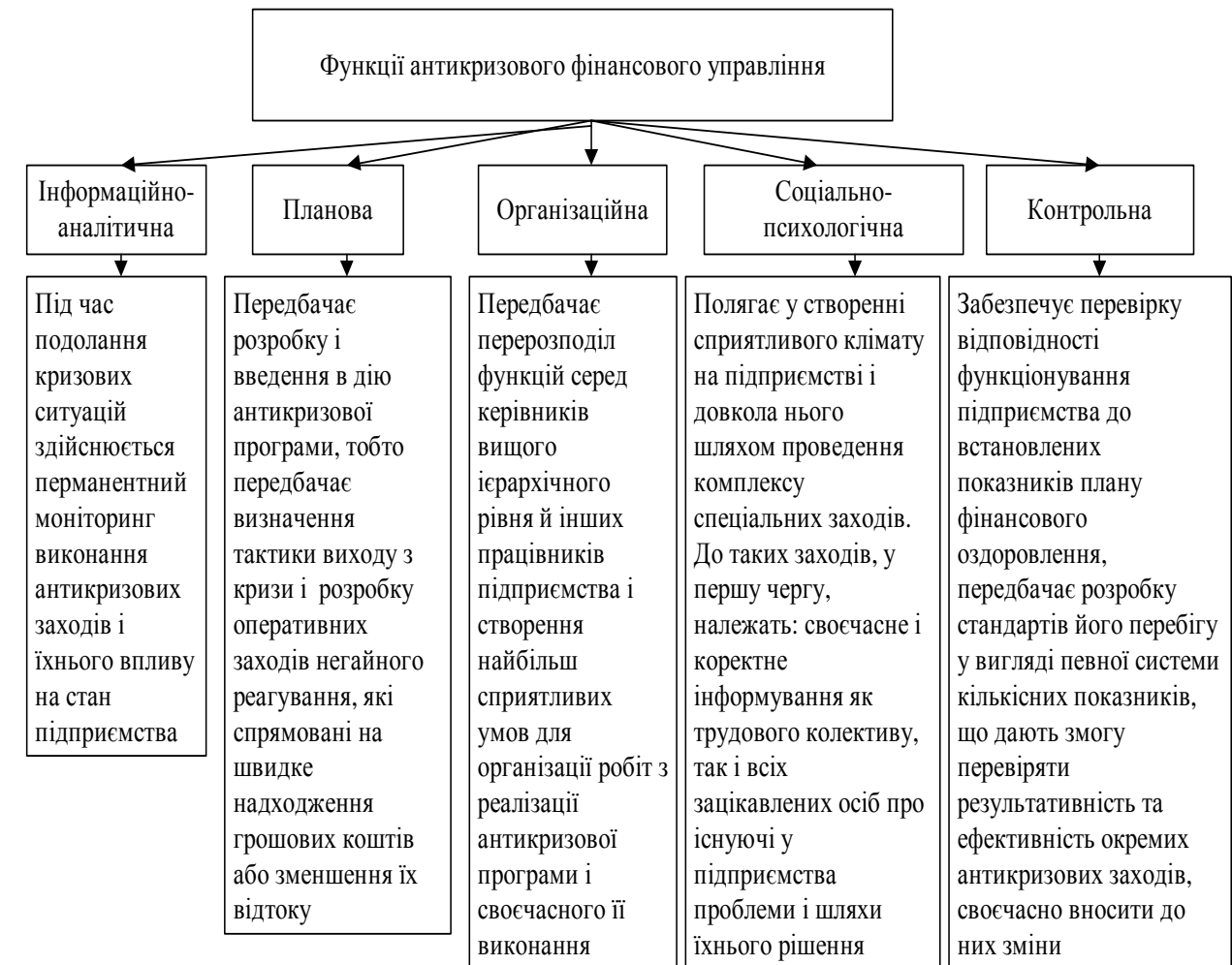


Рис.1. Функції системи антикризового фінансового управління

До найбільш значущих системних принципів, які визначають загальні вимоги до проведення антикризового фінансового управління, належать [15]:

1. Принцип об'єктивності, використання якого передбачає врахування суті та механізмів виникнення та розвитку кризових явищ, орієнтацію управлінського впливу не тільки на зовнішні прояви кризи, але й на глибинні первинні причини виникнення кризових явищ з метою їх локалізації (блокування) або усунення.

2. Принцип комплексності, який визначає необхідність системного мислення, розробку антикризових рішень з усіх напрямів діяльності підприємства, видів ресурсів, що використовуються, функціональних підсистем підприємства.

3. Принцип відповідності, суть якого полягає у вивченні та типізації умов функціонування конкретного підприємства - об'єкта антикризового фінансового управління, виявленні специфічних умов та тенденцій його розвитку, врахуванні стадії життєвого циклу і наявних конкурентних переваг підприємства, часових обмежень, притаманних антикризовому процесу, особливо на етапі поглиблення кризи, якомога ширшому охопленні усіх "за" та "проти" конкретного управлінського рішення з врахуванням реалій, які мають місце.

4. Принцип контролю, який передбачає здійснення постійного контролю, за перебігом реалізації управлінських заходів з метою її постійної адаптації до умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, що змінюються з часом.

5. Принцип оптимальності, який передбачає оптимізацію методологічного інструментарію дослідження проблем діяльності підприємства та діагностики загрози його банкрутства, оптимальне використання оперативних, тактичних і профілактичних заходів щодо виводу підприємства з кризи з врахуванням стадії розвитку кризи, імовірного терміну банкрутства, причин і факторів, що обумовили появу кризових явищ.

6. Принцип основної ланки, використання якого орієнтує на пошук та першочергове розв'язання основної проблеми-чинника кризи, посилення уваги до тієї сфери діяльності, яка обу-

мовлює виникнення та поширення кризи або в якій подальший розвиток кризи має найбільш негативний вплив на функціонування та життєздатність підприємства в цілому.

7. Принцип законності, який передбачає знання та використання в інтересах підприємства - об'єкта антикризового фінансового управління правових засад, що регламентують здійснення підприємницької діяльності, впровадження та розгляду справи про банкрутство, обумовлюють можливість фінансового оздоровлення та санації підприємств.

8. Принцип ефективності, який полягає у максимально можливому використанні потенціалу як об'єкта, так і суб'єкта управління для формування обґрунтованої програми антикризових дій та мінімізації часових, матеріальних та фінансових витрат та втрат, пов'язаних з кризовим станом підприємства та виходом з нього.

Специфічні принципи антикризового управління доцільно розглядати диференційовано щодо механізму, процесу та системи антикризового фінансового управління.

Під механізмом антикризового фінансового управління слід розуміти сукупність засобів та методів впливу на об'єкт управління - кризові явища. Основними принципами, на яких ґрунтується механізм антикризового управління є [3] (рис.2):

-принцип опори на антикризову свідомість, розуміння негативних наслідків розвитку та поглиблення кризи для усіх суб'єктів антикризового процесу. Найважливішими характеристиками свідомості є інтереси, цінності та мотиви діяльності, саме від них залежить досягнення поставленої мети.

-принцип антикризової мотивації діяльності. Його суть полягає в переважному використанні засобів мотивації, спрямованих на розв'язання кризових проблем. Адміністративні або організаційні заходи не підкріплені економічною та морально-етичною мотивацією, як правило, не-ефективні

-принцип попередженості в розв'язанні проблем. Швидкість поглиблення кризових явищ на певному етапі виходить з-під контролю, зміни стають незворотними. Механізм антикризового менеджменту має бути орієнтованим перш за все, на запобігання виникненню кризових явищ;

-принцип багатоваріантності розробки можливих антикризових процедур з врахуванням фактора визначеності і ризику реалізації окремих планових заходів. Необхідність розробки альтернативних напрямків дій обумовлюється, по-перше, їх можливою нерезультативністю, по-друге, імовірністю змін у зовнішньому оточенні, внутрішньому потенціалі, цільовизначенні власників підприємства, внаслідок чого розроблений варіант антикризових дій буде визнаний як недоцільний або неможливий для реалізації;

-принцип реалістичності в оцінці ситуації, успіхів або невдач, які мають місце. За цим принципом, має переважати орієнтація на оптимізм, можливість подолання кризи. Інформація про будь-які позитивні зрушення, які мають місце і є результатом антикризових заходів, має розповсюджуватися серед персоналу.

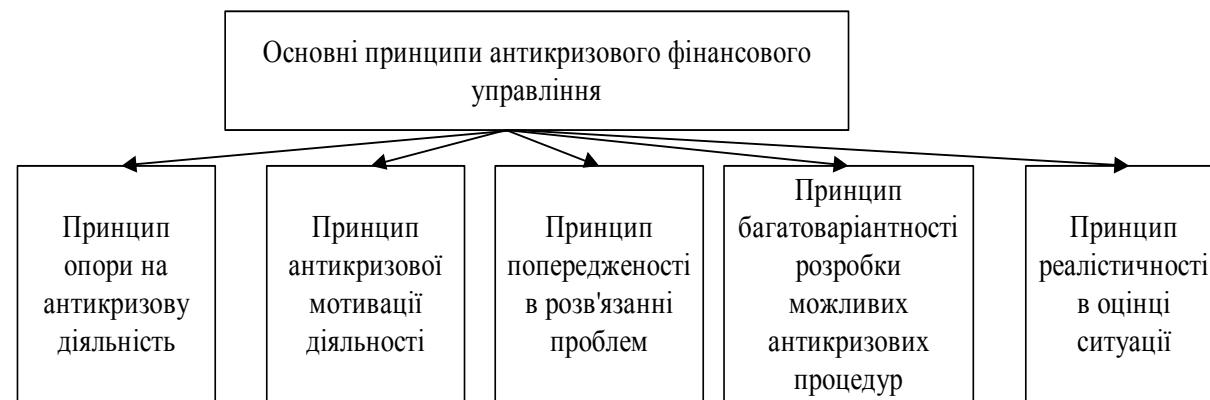


Рис.2. Основні принципи антикризового фінансового управління

Процес управління прийнято визначати як послідовність дій, які повинні бути здійснені та які формують управлінський вплив. Головним в організації процесу антикризового управління є дотримання принципів цілеспрямованості та стратегічності. Антикризовий менеджмент не може бути ефективним, якщо він здійснюється без певної мети або чітких завдань, відсутня антикризова стратегія управління.

- постановка на облік, в результаті якого оформлюються нематеріальні активи;  
- використання в економічній діяльності, в результаті якого формується інтелектуальний капітал.

До способів комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ) належать: по-перше, використання ОПІВ у виробництві товарів та послуг (зокрема, у видавничій діяльності); по-друге, передача прав на ОПІВ. Передача прав на ОПІВ може здійснюватись у таких формах:

- внесення прав на ОПІВ до статутного капіталу підприємства;  
- передача права на використання ОПІВ;  
- передача (уступка) майнових прав на ОПІВ.

Передача права на використання ОПІВ може відбуватися за ліцензійним договором, за договором комерційної концесії, за договором лізингу. Проведення оцінки об'єктів інтелектуальної власності включає: експертизу наявності ОПІВ, правова експертиза, визначення типу вартості, що розраховується, вибір підходу і методу оцінки вартості, збір інформації для проведення оцінки, розрахунок вартості. Ідентифікація прав ОПІВ передбачає ідентифікацію власника, ідентифікацію території дії, ідентифікацію терміну дії.

Великий клас об'єктів права інтелектуальної власності складають об'єкти авторського права, зокрема, статті періодичних видань. Регіональна преса має велике значення для життя регіону. Вона відображає його проблеми, стан, перспективи розвитку, задовольняє потреби громадян у інформації регіонального рівня. Неурегульованість певних питань авторського права, відсутність прозорого механізму оцінки авторських прав становлять межі розвитку регіональної преси. Її сьогоdnішній стан у Дніпропетровській області не можна вважати у повній мірі задовільним. У області видається близько 240 періодичних видань, в тому числі, і тих, які розповсюджуються по Україні в цілому. Їх тематична направленість вельми різноманітна. Суттєву частку займають суспільно-політичні видання, що висвітлюють відповідну проблематику на рівні регіону, а також рекламні, розважальні видання, спеціалізовані професійні видання по різних галузях (металургія, хімія, медицина, бухгалтерія та ін.).

У той же час виявлена практично повна відсутність видань, що знайомлять читачку аудиторію з глобальними проблемами, підходами до їх вирішення, науковими досягненнями, світовими суспільними рухами, аналізом міжнародних політичних подій. В епоху глобалізації, коли життя кожного регіону все більше безпосередньо вбудовується в загальносвітовий контекст, такі видання забезпечували необхідне розширення світогляду.

Аналіз ринку періодичних видань Дніпропетровської області в демографічному аспекті показав, що більшість видань зорієнтовано на осіб середнього віку, два видання зорієнтовані на читачів дитячого віку, три видання зорієнтовані на інтереси читачів-жінок, шість видань призначені для осіб пенсійного віку, що характеризує пенсіонерів як вельми активну читачку аудиторію, яка робить названі видання вельми популярними і достатньо рентабельними.

Таким чином, виявляється очевидний дефіцит видань, орієнтованих на демографічну групу молоді від 14 до 28 років. На цей час у Дніпропетровській області є тільки одне періодичне видання, безпосередньо орієнтоване на молодіжну аудиторію. Це щотижневик «Все про», що випускається у Кривому Розі і самовизначається як «суспільно-політичний щотижневик молодих та підприємливих». Інформаційна спеціалізація видання показує, що воно призначене для висвітлення господарчих та політичних аспектів участі молоді у підприємницькій діяльності, в той час як соціокультурні аспекти знаходяться за межами уваги цього видання. Крім того, у географічному аспекті видання охоплює тільки одне районне місто області, залишаючи даний ринковий сегмент фактично незаповненим для всього регіону.

Причинами такого стану є не тільки одностороння зорієнтованість молоді з боку ЗМІ на розважальні цінності, хоча інтереси молоді значно ширші за них, але й неурегульованість економічних та правових відносин відповідних авторів, читачів та видавців, інтереси яких можуть бути вельми розбіжними. Так, видавці зацікавлені у заниженні авторських гонорарів, автори – у їх підвищенні, а читачі – у низькій ціні видання. Збалансування цих інтересів передбачає, зокрема, достатнє стимулювання авторів, спеціалізованих з даної проблематики. До теперішнього часу, інституціональне забезпечення інтересів авторів на регіональному рівні обмежувалось лише дією відповідних державних законів, перед усім Закону України «Про авторське право і суміжні права» та можливістю апеляції до Державного департаменту інтелектуальної власності Міністерства освіти та науки України.

Насьогодні, у відповідності із Законом України «Про внесення змін в Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 11.07.2001 р. №2627-III створено Дніпропетровську громад-



**КОМЕРЦІЙНІ АСПЕКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ КОНТЕКСТ  
КОММЕРЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ:  
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

Інтелектуальна власність є одним із основних елементів прогресу і розвитку всього людства. Права інтелектуальної власності мають стимулювати авторів і забезпечувати на рівній основі доступ користувачів до результатів творчої діяльності, у тому числі, представлених у регіональній пресі. Тому комерційні аспекти інтелектуальної власності потребують додаткового дослідження.

Комерційні аспекти в різній мірі розроблені відносно різних форм інтелектуальної власності. Найбільш вагомі результати досягнуті в галузі патентної діяльності, при використанні торговельних марок тощо [3]. Економічна сутність авторського права в його майновій частині є найменш дослідженою галуззю. Практика скоріше наслідок традицій, чим керується науково обґрунтованими підходами. Це, зокрема, впливає на якість медіапродуктів, в тому числі, регіональної друкованої преси. Проблема удосконалення економічної оцінки авторських майнових прав поки не набула широкої уваги дослідників, зокрема, внаслідок її міждисциплінарного характеру. Певні підходи запропоновано У. Лендсем, Р. Познером, І. П. Кірією, А. Н. Єлісеєвим, І. Є. Шульгою, О. Полтораком, П. Лернером та ін. [3, 4, 5, 6].

Актуальність їх аналізу та удосконалення зростає із підвищенням ролі інформаційного фактору у житті суспільства, у тому числі, з розвитком регіональної преси. Баланс комерційних інтересів авторів та видавців, а також інтересів споживачів медіапродуктів в суспільному інформаційно-культурному просторі є важливою задачею, що потребує спеціального дослідження.

Права інтелектуальної власності мають стимулювати авторів і забезпечувати на рівній основі доступ користувачів до результатів творчої діяльності. Згідно з положеннями «Всесвітньої Декларації по інтелектуальній власності», права інтелектуальної власності є важливою і невід'ємною частиною будь-яких правових рамок, які мають на меті регулювати на справедливій основі громадянську поведінку авторів та користувачів і, таким чином, забезпечувати універсальну охорону інтересів усіх [1].

Права інтелектуальної власності є ключовим і невід'ємним інструментом у зусиллях по рішенню основопологаючої задачі розвитку для всіх, яка у XXI столітті є найважливішою і універсально визнаною проблемою, що стоїть перед людством. В контексті розвитку, ефективні системи інтелектуальної власності є необхідними елементами залучення капіталовкладень до найважливіших секторів національної економіки. Тому належить активізувати зусилля по забезпеченню такого положення, при якому усі автори та користувачі отримували б відповідні права інтелектуальної власності; впровадити необхідну політику розвитку ринку прав інтелектуальної власності з тим, щоб розширити їх ефективне використання. Права інтелектуальної власності мають отримати подальший розвиток з тим, щоб забезпечити охорону культурного різноманіття.

Виходячи із принципів та норм Всезагальної декларації прав людини і Угоди про створення СНД від 8 грудня 1991 р., країнами СНД у вересні 1993 р. було прийнято «Угоду про співробітництво в області охорони авторського права і суміжних прав». В ній, зокрема, міститься положення про сприяння державами-учасниками створенню та функціонуванню національних авторсько-правових організацій у сфері управління авторськими правами на колективній основі. Особливу увагу надано вирішенню питань про запобігання подвійного оподаткування авторської винагороди, визначення порядку взаємних розрахунків [1].

Як правило, виділяють три основні галузі прав інтелектуальної власності: авторське право і суміжні права, права промислової власності та нетрадиційні права інтелектуальної власності (на відкриття, фірменні найменування, доменні імена тощо).

Під комерціалізацією інтелектуальної власності розуміються дії всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар з метою отримання прибутку чи іншої ринкової вигоди. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності передбачає їх використання в господарській діяльності з економіко-фінансових позицій на умовах договірних відносин.

Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності включає такі основні процеси:

- оформлення правового статусу, результатом якого є надання об'єкту статусу об'єкта інтелектуальної власності;

Особливе значення має також принцип послідовності розв'язання проблем Цей принцип віддзеркалює прямі та зворотні зв'язки, які існують між окремими функціональними сферами підприємства як системи та завданнями, що розв'язуються в процесі управління; враховує наявність позитивних та негативних наслідків окремих управлінських рішень.

Ще один необхідний принцип процесу антикризового управління – своєчасність прийняття управлінських рішень. Реалізація цього принципу потребує постійного моніторингу стану господарської системи, раннього виявлення ознак кризового стану, швидкого реагування на них відповідними антикризовими заходами. Ігнорування цього принципу може мати фатальні наслідки, оскільки загальновідомо, що виведення системи з глибокої кризи потребує значно більших; зусиль та витрат, ніж попередження та запобігання її виникненню.

Процес антикризового управління повинен передбачати також гнучкість, маневреність, пристосування до швидких змін у середовищі підприємства. Незважаючи на доцільність розробки типової схеми антикризового процесу, життя та специфіка конкретного підприємства може уточнювати зміст та інструментарій роботи, яка має бути проведена на кожному етапі, ранжувати їх значущість та змінювати порядок проведення.

Важливе місце посідає також принцип оцінки як позитивних, так і негативних наслідків рішень, що приймаються, врахування їхнього впливу на життєдіяльність підприємства в короткостроковому та в довгостроковому періоді.

Під системою управління розуміється сукупність функцій та повноважень, які необхідні для здійснення управлінського впливу, У системі антикризового фінансового управління повинен діяти принцип функціональної ітерації. Антикризовий менеджмент не може бути ефективним, якщо він спиратиметься тільки на вирішення оперативних та тактичних задач. Необхідно весь менеджмент підприємства, усі його функції орієнтувати на запобігання кризі, а у разі виникнення ознак кризового стану - їх локалізацію [1].

Комплексний підхід до формування економічного механізму прогнозування, показників розвитку виробництва на основі моніторингу витрат, що включає особливості окремих етапів діяльності підприємства. Розгляд методичних аспектів розробки економічного механізму, прогнозування являє собою найбільш загальний підхід до їхнього рішення, і разом з тим є доступним у використанні на конкретному промисловому підприємстві. Цей тип стратегічного процесу використовується для компаній, у яких основою процвітання є розвиток внутрішньої компетенції. Проте, це не виключає наявності попиту на послуги компанії, але в той же час можна припускати, що компанія сама своєю внутрішньою роботою створює попит. Дійсно, споживач не завжди може уявити собі нові товари й послуги, яких ще немає, і ті компанії, які це пропонують, є кращими кандидатами для побудови стратегії від внутрішніх ресурсів. Такі компанії, як правило, володіють специфічними унікальними ресурсами, наприклад, креативними співробітниками, що утворюючими ними компетенції й системою їх перетворення в кінцевий продукт чи послугу. Організації, як правило, діють навіть при наявності формальних управлінських рішень. Зовнішнє середовище динамічне й відрізняється високою конкуренцією. Найбільше часто цей тип стратегічного процесу вживається для професійного й інноваційного контекстів [5].

Одержання конкурентної переваги й прибутку вище середньо галузевого багатого в чому залежить від того, як компанія створює й підтримує конкурентну перевагу, наприклад, з погляду забезпечення низьких витрат або високої диференціації. Можливість одержання переваги за витратами вимагає ефективного багатосерійного виробництва, сучасної продуктивної технології, доступу до дешевих джерел сировини й робочої сили. Аналогічна перевага диференціації асоціюється із брендом, технологією, системою організації продажів і сервісу.

Компанія може досягати цілей, змінюючи відношення до внутрішніх ресурсів. Наприклад, для підвищення прибутковості компанії можливе проведення цілеспрямованої політики загально-го зниження витрат, наведення порядку у внутрішніх управлінських процедурах компанії (стратегія консолідації). Для збільшення продажів на конкретному цільовому ринку акцент може бути зроблений на посилення відділів маркетингу й продажів. Однак існують і більш серйозні дії, які можуть бути спрямовані усередину компанії. Наприклад, ріст вартості компанії може бути досягнутим за рахунок розвитку внутрішніх ресурсів, як матеріальних, так і нематеріальних, наприклад, ключової компетенції. Збільшення продажів у цільовому сегменті може бути результатом зросту внутрішньої компетенції й конкурентноздатності компанії.

Консолідація в умовах зростаючого ринку. Компанії, що оперують на таких ринках, можуть використати стратегію росту разом з ринком, зберігаючи при цьому частку ринку. "Крива досвіду" припускає, що якщо компанія не зростає разом з ринком, то вона приходить до неконку-

рентоспроможної структури витрат. Коли ринок досягає зрілості, розширення частки ринку й конкурентоспроможної структури витрат є складною й високовартісною задачею.

Консолідація в умовах зрілого ринку припускає різні стратегічні можливості. Традиційно компанії прагнуть захистити свої позиції, наголошуючи на якість, активізуючи маркетинг або поліпшуючи структуру витрат.

Стратегічне управління - це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності організації, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) організації та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій ("стратегічного набору").

Використання методів стратегічного управління являється ефективною системою, яку треба широко використовувати в практичній діяльності наших підприємств. На практиці система стратегічного управління в умовах діяльності підприємств України не набрала широкого розмаху, що слід усувати і спрямовувати систему стратегічного управління на зростання економіки як досліджуваного підприємства, так і інших підприємств України. Слід зазначити, що для успішного функціонування підприємства всі підсистеми загального антикризового управління не повинні функціонувати ізольовано, оскільки отримання відповідного результату – попередження кризових явищ та підприємстві, яке потребує узгодження та координації дій з окремими підсистемами. Лише за таких умов можливе забезпечення успішного функціонування підприємства.

Таким чином, причиною кризового становища підприємств в Україні є не тільки зниження платоспроможного попиту покупців, насамперед населення (що є результатом розвитку кризи в інших галузях економіки), а й неадекватний ринковим вимогам стан системи управління господарсько-фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання.

Забезпечення стійкого та гармонічного економічного зростання економіки України робить надзвичайно важливим питання організації протидії кризовим явищам та відродження нормально-го перебігу функціонування основної ланки економіки – підприємств різних форм власності та форм господарювання. Найважливішим у сучасних умовах є формування антикризової фінансової стратегії в системі антикризового фінансового управління підприємствами.

Таким чином, антикризове фінансове управління підприємством являє собою нове поняття для економіки України, поява якого є необхідністю забезпечення стійкого та гармонічного зростання економіки України. Останнім часом цей термін набув значного поширення, однак розуміння сутності цього напрямку управління, його особливостей, теоретичного підґрунтя ще знаходиться на стадії формування. За таких умов виникають проблеми при формуванні сутності антикризової фінансової стратегії.,

#### Список джерел

1. Антикризисное управление предприятиями и банками: Учеб.-практ. пособие. – М.: Дело, 2001–270с.
2. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под. ред. Г. П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995 – 400с.
3. Антикризисное управление: Учебник / Под. ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000 – 1205с
4. Антикризисное управление: Учеб. пособие для техн. вузов / Под ред. проф. Э. С. Минаева и проф. В. П. Панагушина. – М: Изд-во «ПРИОР», 1998 – 256с.
5. Антонова О. М. Управление кризисным состоянием организации / Под ред. В. А. Швандара. М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2004 – 283с.
6. Андрущак С. М. Диагностика банкротства українських підприємств // Фінанси України, 2004. № 9, 26с.
7. Арбютина М. С., Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Дело и сервис. 1998 – 245с.
8. Банкротство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Мозенков та ін. / За ред. О. В. Мозенкова. – Харків: ВГ «ІНЖЕК», 2003 – 274с.
9. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Либідь, 2003 – 324с.
10. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України, 2005. № 3, 41с.
11. Бергонеш М., Найт Р. // Управление денежными потоками. – СПб.: Питер, 2008. – 240 с.
12. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. В 2 т. – К.: Ника-Центр, 1999 – 510.
13. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. // Корпоративные финансы. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
14. Брігхем С. Ф. Основы финансового менеджмента. – К.: КП „ВАЗАКО“, „МОЛОДЬ“. 1997. – 1000 с.
15. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Підручник. - К.: ЦУЛ, 2003. – 504с.

підприємств малого та середнього бізнесу, що реалізують створення інноваційного продукту або послуги у готовому вигляді.

Таблиця 4

Джерела фінансування інноваційної діяльності (тис.грн.)

	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	214612,5	207007,6	50,0	2724,0	4830,9
2001	194967,7	171784,8	35,0	22601,0	546,9
2002	299935,3	199591,6	3362,1	24834,9	72146,7
2003	315311,0	181154,1	70329,0	-	63827,9
2004	144262,7	117916,9	22598,0	2452,0	1295,8
2005	385472,6	271982,2	10786,7	48887,0	53816,7
2006	685220,8	528841,2	67037,2	-	89342,4
2007	1179598,7	1086225,9	29747,4	-	63625,4
2008	1355469,9	1028961,9	152252,4	-	174255,6

Висновки. За різних часів суспільства бачили виникнення «полюсів зростання», які тягнули за собою всю економіку. В Америці – це «Силіконова долина» та їй подібні утворення, в Україні – регіони видобутку ресурсів, наприклад, Кривбас. Головними осередками ділового світу сьогодні є так звані «світові міста». У Дніпропетровського регіону сьогодні є всі можливості використання і відновлення продуктивних сил регіону, через використання адміністративних та економічних заходів, які б сприяли швидкому розповсюдженню і впровадженню нових технологій. Саме, регіональна влада на основі перспективних економічних прогнозів та планів за допомогою адміністративних методів повинна сприяти формуванню ринку нових продуктів та високих технологій, які забезпечують збільшення обсягів виробництва якісної продукції, формують високу якість людського капіталу, розвивати різні типи об'єднань, що формують та реалізують інноваційні проекти на регіональному рівні. Підприємства космічної галузі, їх продукти та розробки повинні бути базою для формування стратегії та перспективного розвитку структури регіону.

#### Список джерел

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.dneprstat.gov.ua>.
2. Розпорядження голови обласної державної адміністрації від 4 березня 2008 року №Р-82/0/3-08 «Про зміни і доповнення до регіональної програми інноваційного розвитку на період до 2020 року». [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://www.dneprstat.gov.ua>.
3. Дрождал Я. Кластер как повышение конкурентоспособности предприятий – на примере кластера «Зелёная химия» (Польша)/Я.Дрождал, И.Миткалик//Развитие инновационных кластеров в современных условиях реструктуризации экономики: Мат-лы IV Межд. науч.-практ. конференции, г. Севастополь, 1-2 июня 2009 г.-Севастополь: СТПП, 2009.-С.112-121.

дослідження, виробництво, професійна і високоякісна підготовка кадрів. Виникає позитивний приріст накопиченого знання і досвіду, реалізованого у суспільно-корисну продукцію. Позитивний досвід цього процесу у США, за даними Гарвардської школи бізнесу, показує забезпеченість 32% зайнятості завдяки кластерам. Крім того, рівень продуктивності в них в середньому на 44% більше ніж по країні.

Сьогодні в аерокосмічній промисловості успішно розвивається напрямок, що забезпечує засоби комунікації і є базою для глобальних інформаційних технологій. В умовах подальшої глобалізації ринку, коли до всіх факторів виробництва є рівний доступ, основою конкурентних переваг є ефективна система менеджменту, яка потребує якісних послуг транспортних та інформаційних комунікацій. Саме цей ексклюзивний продукт і надають авіакосмічні підприємства.

Таблиця 3

Типологія кластерів

Критерій класифікації	Типи кластерів
Стадії розвитку	Класифікація аналогічна теорії циклу життя продукту Вернона (1966 р.). Можна виділити кластери: ембріональні, ті, що ростуть, зрілі, а також кластери в кінці своєї життєдіяльності
Здатність до моделювання міст роботи	Кластери із ростучим, стабільним або тим, що зменшується працевлаштуванням
Кількість горизонтально пов'язаних секторів	В залежності в місцезнаходження взаємопов'язаних суб'єктів, що входять до кластеру, можна виділити кластери: локальної дії, регіонального, національного, міжнародного типів
Кількість стадій виробничого ланцюга	Кластери: вузькі та широкі (диверсифіковані пов'язані кластерні структури)
Конкурентна позиція	Кластери, які є світовими, національними і регіональними лідерами та мають середню або слабку конкурентну позицію
Значення технологій	Кластери високих (нано), середніх та низьких технологій. Кластери високо або низькоінноваційні

Керівна роль в структурній перебудові економіки безумовно належить державі. Але не менш важлива і відповідальна робота покладена і на регіональну владу. Саме через довгострокові регіональні програми науково-технічного розвитку, поєднання кооперації та конкуренції можна досягти синергетичного ефекту в усіх сферах економіки, суспільного життя.

Прикладом цього є підприємства і установи м. Дніпропетровська, які задіяні у проектуванні і виробництві космічної продукції і послуг, а саме: ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова», Державне конструкторське бюро «Південне» ім. М.К. Янгеля, ДП «Центр стандартизації ракетно-космічної техніки», Державний Дніпровський проектний інститут, ВАТ «Український науково-дослідний інститут технології машинобудування», Національний центр аерокосмічної освіти молоді України та такі підприємства Дніпропетровської області, як ДП «Нікопольський трубний завод», ДП ВО «Павлоградський хімічний завод», ДП «Павлоградський механічний завод». При цьому, ці підприємства активно співпрацюють у науковій, навчальній сфері та сфері підготовки кадрів із різними навчальними закладами (наприклад, Дніпропетровським Національним університетом ім. Олесея Гончара). Саме така концентрація продуктивних сил дозволяє на протязі багатьох років здійснювати постійне відтворення професійних кадрів та забезпечувати подальшу інноваційність розвитку галузі і економіки в цілому.

Але, на жаль, якщо подивитися на конкретні дані нашої регіональної програми інноваційного розвитку на період до 2020 р. [2], то там ми не побачимо суттєвих заходів по фінансуванню інноваційних продуктів. І це зрозуміло, немає коштів в бюджеті, які значною мірою вилучаються центральними органами влади. Крім того, не виконуються ті програми, що зазначені. В цих умовах регіональній владі слід адміністративно та економічно підтримувати іноземних інвесторів. Але наша адміністративна, політична та економічна ситуація інвесторів відлякує. Маємо зворотні результати по Дніпропетровській області – одній із самих продуктивних в країні, що представлені в таблиці 4 [1].

Дніпропетровський регіон є благодатною територією, де можна успішно здійснити суміщення суспільного, фінансового капіталу та ноу-хау. Не маючи достатньо власних фінансових ресурсів, регіональна влада повинна адміністративно сприяти роботі із інвестором, створенню

16. Великий Ю., Проскура О. Особливості кризового стану вітчизняних підприємств і методів його оцінки // Фінанси України. – 2002. - № 10, 28с.

17. Вітлінський В. В., Пернарівський О. Інтелектуальна кількісна оцінка кредитоспроможності позичальника // Фінанси України, 1998. № 6, 36с.

18. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність. – К.: Вища школа, 1995 – 269с.

19. Грамотенко Т. А., Мясоедова Л. В., Любанова Т. П. Банкротство підприємств: Економічні аспекти – М.: «Издательство ПРИОР», 1998, 405с.

Городинська Д.М., к.е.н.  
Україна

**ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ:  
ЕЛЕМЕНТИ ЗАГРОЗ ТА ЗАХОДИ ПО ЇЇ РЕГУЛЮВАННЮ**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ:  
ЭЛЕМЕНТЫ УГРОЗ И МЕРЫ ПО ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЮ**

Саме просте визначення економічної стійкості підприємства можна звести до поняття положення, при якому небезпека не загрожує підприємству. А оскільки нас, в даному випадку, цікавить не тільки констатація факту наявності економічної стійкості, але і впровадження заходів по її забезпеченню. Доцільно розглянути економічну стійкість як певний рівень захищеності інтересів підприємства від можливих загроз, пропонуючи регулюючі заходи щодо її управління. Успішна діяльність підприємства значною мірою залежить саме від ефективності регулювальних заходів щодо усунення недоліків діяльності підприємств та запобігання потенційним втратам, оскільки виявити недоліки, відхилення чи збої ще не достатньо, аби забезпечити економічну стійкість підприємства. Без розроблення дієвих заходів усунення збоїв та без прийняття відповідних управлінських рішень ситуація на підприємстві не поліпшиться.

Серед авторів, які досліджували проблеми забезпечення сталого розвитку підприємства варто назвати Ареф'єву О.В., Василенко В.А., Гончар І.В., Кузенко Т.Б., Раїцький К.А та ін. Разом з тим, управління економічною стійкістю підприємства не має достатнього інструментарію щодо визначення заходів, які регулюють та відповідно забезпечують нормативний рівень економічної стійкості підприємства.

Мета дослідження полягає у визначенні загроз економічної стійкості підприємства та заходів по її регулюванню.

Успішна діяльність підприємства значною мірою залежить саме від ефективності регулювальних заходів по запобіганню втрати економічної стійкості в наслідок впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Залежно від характеру перешкод чи недоліків процес регулювання може коригуватись на конкретних блоках (планування, організація чи мотивація). Наприклад, у блоці “Планування” розроблені заходи стосуватимуться вдосконалення фінансового, виробничого, маркетингового, інвестиційного, кадрового планування; і виникнення їх в організаційній структурі зумовить необхідність реалізації заходів у блоці “Організація”, зокрема, структури управління економічною стійкістю підприємства, інформаційних систем тощо; недоліки матеріального стимулювання працівників керованої системи необхідно буде коригувати в блоці “Мотивація” шляхом вдосконалення системи преміювання, дивідендної політики тощо.

Загрозу економічній стійкості підприємств можна визначити у кінцевому підсумку як певні збитки. Інтегральний показник яких характеризує ступінь зниження економічного потенціалу за конкретний проміжок часу. Під загрозою необхідно розуміти сукупність умов, процесів, факторів, які перешкоджають реалізації економічних інтересів або створюють небезпеку для суб'єктів господарської діяльності[1]. За своєю суттю загрози не справляють відчутного впливу на підприємство в цілому, на фінансово-економічні показники результатів господарської діяльності, а діють лише на роботу його ланок. Якщо ж підприємство вчасно не реагує на виникнення загроз (не ліквідує їх), а лише послаблює їхній вплив, то згодом їхня кількість зростає, переростаючи у негативний процес, що, зрештою призводить до погіршення результативних показників.

Загрози економічній стійкості підприємства можна за [3] поділити на дві основні групи: 1) загрози власності підприємства, що передбачають досягнення або нанесення шкоди її матеріальним та інтелектуальним ресурсам, - аж до порушення прав власника на володіння бізнесом чи до втрати контролю над ним. 2) загрози порушенню економічної діяльності підприємства, до яких

можна віднести невиконання договірних зобов'язань, недотримання податкового або екологічного законодавства, зростання дебіторської заборгованості. Прийняття неправильних управлінських рішень, низька кваліфікація персоналу та ін.

Успіх технології регулювання проблемних ситуацій визначається за ступенем готовності підприємства до потенційних загроз та їхнього прояву, наявністю резервів, рівнем підготовки менеджерів, рівнем профілактичних заходів, ефективністю застосовуваних методів управління. Витрати часу і засобів на завчасне створення резервів системи управління, підготовку заходів часто буває вигіднішим, ніж малоефективні поспішні дії менеджерів щодо подолання кризи на основі попереднього досвіду, інтуїції та ентузіазму.

Тактичні і стратегічні заходи моніторингу наведено на (рис. 1). Завдяки яким можна своєчасно коригувати дії з метою досягнення економічної стійкості підприємств за будь-яких загроз зовнішнього середовища. Реалізація тактичних і стратегічних заходів допоможе скоригувати дії стосовно досягнення економічної стійкості підприємств за будь-яких загроз зовнішнього середовища.

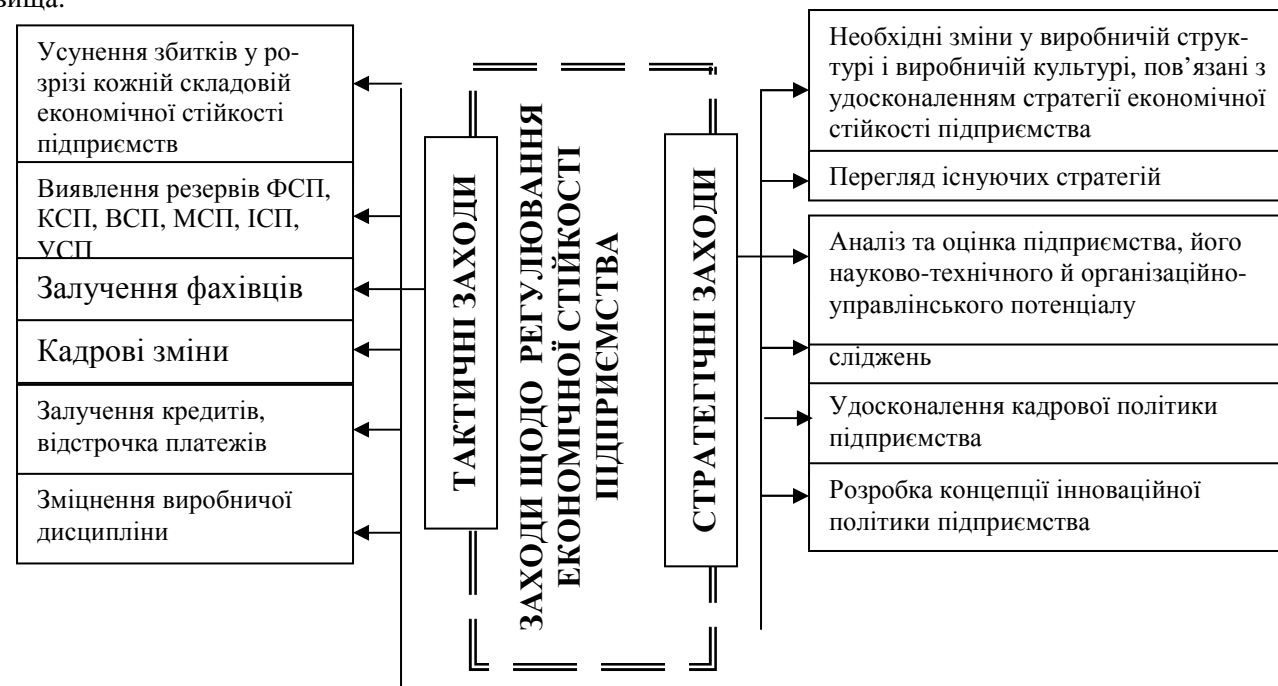


Рис. 1. Заходи щодо регулювання економічної стійкості підприємств (ФСП – фінансова складова підприємства; ВСП – виробнича складова підприємства; КСП – кадрова складова підприємства; МСП – маркетингова складова підприємства; ІСП – інвестиційна складова підприємства; УСП – управлінська складова підприємства)

*Стратегічні заходи включають:* аналіз і оцінку стану підприємства, його науково-технічного й організаційно-управлінського потенціалу; перегляд існуючих стратегій підприємства; проведення необхідних змін у виробничій структурі і виробничій культурі, пов'язаних зі зміною стратегії; розробку (перегляд) концепції інноваційної політики підприємства; розширення маркетингових досліджень; розробку кредитної політики підприємства; удосконалення кадрової політики підприємства; розробку бізнес-плану підприємства з урахуванням вироблених заходів. *Тактичні заходи включають:* усунення збитків; виявлення резервів; залучення фахівців; кадрові зміни; відстрочки платежів; залучення кредитів. Зміцнення виробничої дисципліни тощо [2].

Розроблена система заходів, за якої підприємство не може вийти за межі нормативного значення економічної стійкості завдяки постійному моніторингу його дій, представлені як система заходів, здатної розглядати всі функціональні складові економічної стійкості підприємств у відповідній сукупності та управляти ними через систему показників (рис. 2).

не стала пріоритетною сферою діяльності малих та середніх фірм, а також основним об'єктом вкладення венчурного капіталу.

Закон України "Про інноваційну діяльність" визначає інноваційну діяльність як комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових та маркетингових заходів, які спрямовані на створення та впровадження інновацій (проведення і придбання наукових досліджень, нових технологій, виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва, придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів та капітальні витрати, пов'язані з упровадженням інновацій, маркетинг, реклама і т.д.). Ці заходи не завжди приводять до впровадження інновацій, але необхідні для їх створення. А процес упровадження інновацій розуміється як діяльність підприємства, пов'язана з упровадженням як технологічно нових, так і значно технологічно удосконалених продуктів (продуктові інновації) і процесів (процесові інновації). Інновація вважається упровадженою, якщо вона (її результат) потрапила на ринок чи використовується у виробничому процесі.

Загальна характеристика інноваційної діяльності в Дніпропетровській області представлена в таблиці 2 [1].

Таблиця 2

Інноваційна активність промислових підприємств

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками					
			дослідження і розробки	у тому числі		придбання нових технологій	підготовка виробництва для впровадження інновацій	придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій
				внутрішні НДР	зовнішні НДР			
	%		тис.грн.					
2000	21,8	214612,5	82340,0	X	X	25859,0	26482,3	68007,5
2001	15,7	194967,7	12220,8	X	X	23557,4	22093,8	130585,1
2002	15,8	299935,3	23385,3	X	X	2251,5	27491,2	242003,3
2003	10,2	315311,0	12963,7	X	X	5872,3	58775,0	232280,9
2004	10,9	144262,7	9067,7	X	X	817,3	25643,6	103937,4
2005	12,5	385472,6	17689,1	X	X	1527,1	180511,7	179985,3
2006	10,9	685220,8	84929,1	X	X	1172,0	292202,2	301531,0
2007	10,8	1179598,7	71096,6	56724,7	14371,9	8153,5	X	610699,8
2008	8,5	1355469,9	199683,0	168995,4	30687,6	72,9	X	480811,7

Статистика свідчить, про зменшення кількості українських підприємств, що приймали участь в сфері інноваційної діяльності та впроваджували нові розробки. Це означає, що технологічний розвиток вітчизняної промисловості дедалі більшою мірою починає залежати від інтелектуальної продукції інших країн.

В теперішній час більшість підприємств аерокосмічного бізнесу побудована таким чином, щоб відновлювати ефективні стратегії в умовах росту глобальної економіки. Цей успіх американських та європейських компаній авіакосмічної промисловості був обумовлений наявністю досвіду аналогічної ринкової адаптації до стратегічних змін, пов'язаних із Першою та Другою Світовими війнами та наступним скороченням військового виробництва і відпрацьованим механізмом взаємодії держави та приватних фірм по фінансуванню та розробці нових оборонних технологій та їх наступного використання для отримання комерційного ефекту.

Концепція створення кластерів представляє новий погляд на бачення конкурентоспроможності підприємств, регіонів та країни. Вона передбачає стимулювання співпраці між окремими підприємствами, прискорення їх інноваційних процесів і, як результат, покращення конкурентної позиції підприємств, що працюють у кластері. Кластери існують в усіх сферах економіки: в промисловості, в секторі високих технологій (нанотехнологій), в сфері послуг). Вони представлені різним рівнем інноваційності та технологічного удосконалення. Отже, вони мають різні стратегії та перспективи розвитку. Типологія кластерів представлена в таблиці 3 [3].

Дніпропетровський регіон характеризується значною концентрацією всіх складових продуктивних сил. За допомогою подібної концентрації ведучих підприємств та установ космічної галузі в межах регіону підприємства, влада та суспільство мають легко знайти спільні завдання – наукові



Для забезпечення лідерства в умовах глобалізації США приблизно у 1994 р. почали реструктуризацію своєї авіаційно-космічної промисловості. Для вирішення цього завдання було переглянуто антимонопольне законодавство і отриман дозвіл на процеси злиття та поглинань. Так аерокосмічні компанії намагалися знизити виробничі витрати та закріпити лідерство у технологіях.

В результаті цього в США залишилось чотири великих виробника кінцевої аерокосмічної продукції. Це спеціалізовані корпорації «Боїнг», «Локхід Мартін», фірма «Сікорскі», що входить до багатогалузевої корпорації «Юнайтед Текнолоджіс» і, корпорація «Текстрон», підрозділи якої випускають вертольоти («Белл гелікоптер») та невеликі цивільні літаки («Цесна»).

Процес укрупнення аерокосмічних компаній в Європі почався трохи пізніше завдяки ініціативі урядів країн, які були занепокоєні тиском із боку США. Незважаючи на антитрестове законодавство та закон про контроль над злиттям створюються рентабельні гігантські компанії по всіх групах виробів. Європейські авіакосмічні компанії мали менші розміри ніж в США, тому більше потребували об'єднання власних ресурсів. Саме це спонукало їх до інтеграції за допомогою консорціумів, що реалізовували спільний проект по авіакосмічному напрямку. Завдяки цим процесам компанія «Аероспасьєль» змінила свій державний статус і в Європі були створені дві великі аерокосмічні компанії «EADS» та «Брітїш Аероспейс Сістемс».

Космічна галузь України – одна із самих молодих. Її самостійне життя почалося із 1999 р., коли у підпорядкування до Національного космічного агентства України були передані більше 20 підприємств та установ. За роки незалежності підприємства успішно прийняли участь у різних міжнародних проектах («Морський старт», «Наземний старт» тощо). В Україні, в даний час, в космічній галузі реалізуються тільки комерційні проекти. При наявності розвинутої наукової та виробничої бази галузь відчуває нестачу державної підтримки до своїх потреб, продукти і технології якої могли б бути використані більш ефективно.

Особливості бюджетного забезпечення Загальнодержавної (Національної) космічної програми представлені в таблиці 1.

Таблиця 1  
Обсяги бюджетного фінансування 3 (Н) КПУ (млн. грн.)

Роки	Розрахунок	2003	2004	2005	2006	2007	2008
План	3	374,1	386,1	431,1	213,6	6,7	17
Факт	7	119,7	79,5	67,5	53,3	0	65
% від плану		31,9	20,6	15,7	24,9	8	36

Підприємства космічної галузі завжди були лідерами науково-технічного прогресу та запорукою державної безпеки. Однак геополітичні зміни на території країн колишнього Радянського Союзу та їх союзників призвели до зміни стану всієї аерокосмічної промисловості. Зменшення держзамовлень, фінансова неспроможність, відмова від нових розробок, невивлати заробітної плати та втрата кваліфікованих кадрів, фізичне та моральне старіння основних фондів – основні ознаки стану підприємств аерокосмічної галузі колишніх країн СРСР.

Згідно усіх програмних документів космічна діяльність в Україні має державну пріоритетність і розглядається як фактор інноваційного розвитку економіки.

У теперішній час впровадження інновацій є необхідною і перспективною формою розвитку підприємств, що функціонують в умовах ринкової економіки. При цьому інноваційний розвиток передбачає динамічний процес, що потребує гнучких форм організації та управління, сполучення різних організаційних, економічних, правових та інших механізмів із різними відповідними формами, стимулами та обмеженнями господарської діяльності.

Космічна галузь промисловості за класифікацією Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) відноситься до наукомісткої галузі. Але на відміну від європейських та американських ракетно-космічних підприємств темпи зростання на українських підприємствах в декілька разів не перевищують темпи зростання решти галузей господарства, спостерігається низький рівень заробітної плати. Підприємства галузі дійсно мають великий інноваційний потенціал, але спостерігається проблема передачі (комерційного продажу) результатів, що уповільнює процес дифузії в інші сфери наукових знань та галузей народного господарства. На жаль космічна галузь

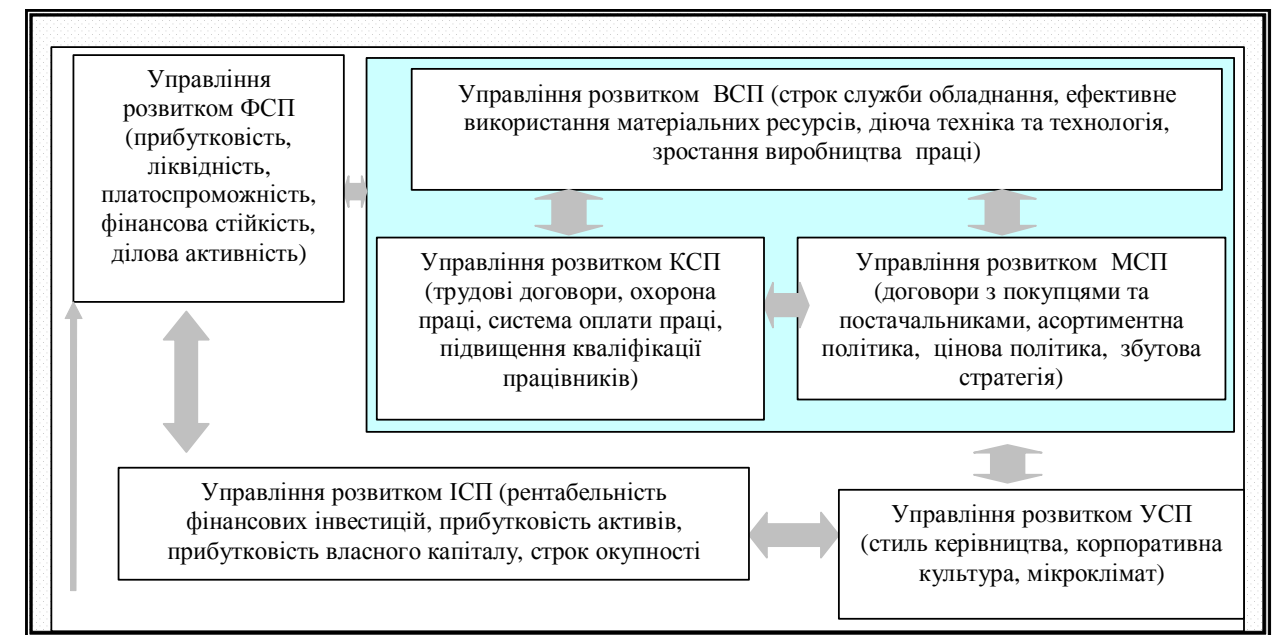


Рис. 2. Система заходів щодо підтримання цільової економічної стійкості підприємств

Завдання такої системи – реалізувати взаємозв'язок дій розроблених заходів з урахуванням особливостей підприємств, сучасних розробок з питань менеджменту, що мають здійснитись відповідно до цілей і місії самих підприємств. Відповідно до даної системи заходів завданням технології моніторингу економічної стійкості підприємства є організація ефективної інвестиційної та управлінської діяльності і забезпечення на цій основі фінансової стійкості підприємства як результату виробничої стійкості підприємств за рахунок кадрової та маркетингової складових.

З наведеного вище видно, що визначальними функціональними складовими економічної стійкості є фінансова та виробнича, хоча саме ці визначальні структурні складові у свою чергу безпосередньо знаходяться у прямій залежності від інвестиційної, маркетингової, управлінської і кадрової складових (рис. 2). Відповідно до даної системи заходів можна стверджувати, що завданням механізму всієї системи підприємства є організація ефективної інвестиційної діяльності (інвестиційної стійкості підприємства), і забезпечення на цій основі фінансової стійкості підприємства. Остання у свою чергу є результатом виробничої стійкості підприємств, зокрема, кадрової та маркетингової складових, а дієвість усіх цих складових забезпечується за рахунок управлінської складової.

Відповідно до визначної системи заходів щодо підтримки економічної стійкості підприємства необхідно зазначити, що вона повинна включати: 1) постійний моніторинг за зовнішнім і внутрішнім станом підприємства. Причому, зовнішні загрози з боку держави, конкурентів, злочинних елементів є найнебезпечніші і можуть спричинити повне руйнування підприємства. Цей фактор повинен бути одним із найпріоритетнішим для постійного дослідження його динаміки; 2) розробку заходів для зниження зовнішньої вразливості підприємства. Сюди можна віднести створення дублюючих організаційних форм управління, завчасне створення яких дає можливість підприємству оперативного перекинути вільні фінансові засоби і перевести туди працюючих; 3) посиленням гнучкості всередині підприємства, наприклад, структурної, за рахунок забезпечення дивізіонних структур, дочірніх підприємств, а також малих підприємств шляхом виділення їх із складу великих; 4) розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їхнього забезпечення. До таких заходів, насамперед, варто віднести створення страхових фондів, стратегічних фінансових і технічних засобів, комплектування групи ситуаційного управління із кращих менеджерів; 5) впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації. У цих умовах менеджер повинен уміти оперативно налагоджувати роботу окремих груп і фахівців для виконання поставлених завдань; приймати ризикові і нестандартні рішення у випадку відхилення розвитку ситуації від допустимого ходу подій; координувати дії всіх учасників і постійно контролювати хід виконання заходів та їхніх результатів.

Кожна із функціональних складових економічної стійкості підприємства має базуватися на послідовному єдиному підході – досягнути її розвитку, проте слід враховувати, що кожна із складових (фінансова, виробнича, кадрова, маркетингова, інвестиційна, управлінська), характеризується своїм переліком заходів, які перешкоджають погіршенню їх цільового значення.

Таким чином, проведені дослідження економічної стійкості підприємств доводять правомірність застосування єдиного послідовного підходу. Насамперед щодо засобів розробки й реалізації моніторингу процесів, спрямованих на реалізацію стратегії розвитку економічної стійкості підприємства через її складові. З урахуванням особливостей підприємств, такий моніторинг може доповнювати загальну концепцію реформ і сприяти постійному та динамічному розвитку економічної стійкості підприємств.

#### *Список джерел*

1. Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 170с.
2. Завлин П.А., Васильев А.В. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов. (Современные подходы). СПб.: Наука, 1995. – 321с.
3. Соснин А. Менеджмент безопасности предпринимательства. Уч. Пособ. – К.: ЕУФІМБ, 2002. – 558с.

На сьогодні в США залишилось тільки чотири крупних виробники кінцевої аерокосмічної продукції. Це спеціалізовані корпорації «Боїнг» та «Локхід Мартін», фірма «Сікорскі», яка входить в багатогалузеву корпорацію «Юнайтд Технолоджіз», та корпорація «Текстрон», підрозділи якої випускають вертольоти («Белл гелікоптер») та невеликі громадські літаки («Цесна»).

В Європі процес укрупнення аерокосмічних компаній розпочався трохи пізніше. Основними ініціаторами укрупнень також стали керівництва держав, збентежені зростаючим тиском зі сторони США.

Можна констатувати, що на даний момент більша частина міжнародної АКП реструктурована таким чином, щоб відтворити стратегії, ефективні в умовах росту глобальної економіки. Успіх реорганізації АКП США та Об'єднаної Європи був обумовлений двома основними факторами. По-перше, наявність досвіду аналогічної ринкової адаптації до стратегічних змін, пов'язаних з I та II Світовими війнами та наступними за ними скороченнями воєнного виробництва. По-друге, відпрацьованою системою взаємодії держави та приватних фірм по фінансуванню та розробці нових оборонних технологій та їх послідуочого використання для одержання комерційного ефекту.

Саме цих знань та досвіду не вистачило на мікро- та макрорівні вітчизняній АКП. Наші підприємства завжди були активні в області розробки та технологічних нововведень, але системи стратегічного менеджменту в умовах жорсткого політичного керівництва та централізованого державного планування не формувались. Підприємства та галузь не могли отримати навиків самостійного планування стратегії.

У зв'язку із змінами пріоритетів економічного розвитку у більшості розвинених країн падає попит на авіаційну та космічну продукцію. Із 1987 р. відбувається скорочення державних закупок на продукцію АКП. В 1987 р. доля замовлень міністерства оборони США склала 56% обсягу продаж національної аерокосмічної продукції. У 1996 р. вона знизилась до 34%. Крім того, скоротились витрати на НДДКР.

У Європейському Союзі доля військової техніки в продажах аерокосмічної продукції складала у вісімдесяти роки ХХ ст. 70-75%, а в першій половині дев'яностих вона знизилась до 40-45%. Доля урядових закупівель із другої половини вісімдесятих років до 1996 р. знизилась із 50% до 30%. Витрати на НДДКР в 1996 р. склали 8,875 млрд. долл. і тільки 50% з них було профінансовано державами.

Для забезпечення лідерства в умовах глобалізації СІЛА приблизно у 1994 р. почали реструктуризацію своєї АКП. Для вирішення цього завдання було переглянуто антимонопольне законодавство і отриманий дозвіл на процеси злиття та поглинань. Так аерокосмічні компанії намагалися знизити виробничі витрати та закріпити лідерство у технологіях.

В результаті цього в США залишилось чотири великих виробника кінцевої аерокосмічної продукції. Це спеціалізовані корпорації «Боїнг», «Локхід Мартін», фірма «Сікорскі», що входить до багатогалузевої корпорації «Юнайтд Текнолоджіз» і, корпорація «Текстрон», підрозділи якої випускають вертольоти та невеликі цивільні літаки.

Процес укрупнення аерокосмічних компаній в Європі почався трохи пізніше завдяки ініціативі урядів країн, які були занепокоєні тиском із боку США. Незважаючи на антitrustове законодавство та закон про контроль над злиттям створюються рентабельні гігантські компанії по всіх групах виробів. Європейські авіакосмічні компанії мали менші розміри ніж в США, тому більше потребували об'єднання власних ресурсів. Саме це спонукало їх до інтеграції за допомогою консорціумів, що реалізовували спільні проекти по авіакосмічному напрямку. Завдяки цим процесам в Європі були створені дві великі аерокосмічні компанії «ЕАББ» та «Брітіш Аероспейс Системс».

В теперішній час більшість підприємств аерокосмічного бізнесу побудована таким чином, щоб відновлювати стратегії ефективні в умовах росту глобальної економіки. Цей успіх американських та європейських компаній авіакосмічної промисловості був обумовлений наявністю досвіду аналогічної ринкової адаптації до стратегічних змін, пов'язаних із Першою та Другою Світовими війнами та наступним скороченням військового виробництва і відпрацьованим механізмом взаємодії держави та приватних фірм по фінансуванню та розробці нових оборонних технологій та їх наступного використання для отримання комерційного ефекту.

Сьогодні в аерокосмічній промисловості успішно розвивається напрямок, що забезпечує засоби комунікації і є базою для глобальних інформаційних технологій. В умовах подальшої глобалізації ринку, коли до всіх факторів виробництва є рівний доступ, основою конкурентних переваг є ефективна система менеджменту, яка потребує якісних послуг транспортних та інформаційних комунікацій. Саме цей ексклюзивний продукт і надають авіакосмічні підприємства.

**ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ КАК  
ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Рассмотрены специфические условия осуществления процесса управления на предприятиях космической отрасли, проблемы освоения технологических инноваций, дальнейшие тенденции глобализации производственно-технологического сектора космического рынка, способность хозяйственного механизма генерировать высокую инновационную активность и последовательность адаптации процессов инновационного развития на региональном рынке.

На сьогоднішній день найбільш розвинуті країни світу успішно формують новий спосіб виробництва – інформаційно-технологічний. Він поширюється поступово від центру до периферії світового господарства. Його розвиток супроводжується широкою інформатизацією виробництва і всього суспільного життя, активним розвитком і впровадженням науково-технологічних розробок у виробничій сфері та переважанням сучасних технологій. Саме космічна галузь, її процеси та продукція сприяють переходу суспільства від енергетичної до інформаційної основи, від системи експлуатації природи до системи використання людського розуму, від системи відтворення до системи творчості. Одним із головних соціальних критеріїв є висока якість життя.

Головною проблемою в діяльності сучасних промислових регіонів при реалізації інноваційних процесів є знаходження своєї ринкової ніші та забезпечення стійкого платоспроможного попиту. Україна, як єдина система, проголосила перехід до інноваційної моделі розвитку. Це потребує від регіонів своєї частини роботи в галузі управління інноваційними процесами, виконання злагодженої роботи всіх складових інститутів управління, суб'єктів та об'єктів господарювання.

Метою роботи є аналіз стану інноваційної діяльності на підприємствах Дніпропетровської області, дослідження організаційно-економічних основ успішної діяльності підприємств даної галузі в світі, виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності регіону із урахуванням перспективних тенденцій розвитку підприємств космічної галузі.

Питання інноваційного розвитку як основи сталого, економічного розвитку розглядають такі сучасні українські та зарубіжні вчені як А.Амоша, Б. Данілішин, Б. Денисенко, Я.Дрождал, В.Дубницький, А.Гречан, П.Микитюк, Г.Семенова, М.Йохна, П.Орлов, Л.Чернюк тощо.

Незважаючи на те, що питаннями підвищення конкурентоспроможності займаються багато українських та зарубіжних вчених, Україні потрібно розробити свою методологію створення, розвитку та використання ефективних структур на регіональному та національному рівні, а також забезпечити узгодження дій на цих рівнях.

Місто Дніпропетровськ, що є центром космічної галузі, належить до Придніпровського економічного району, який представлений багатогалузевою важкою промисловістю. Як економічний район так і місто кількісно та якісно насичені різними складовими продуктивних сил. Їх наявність свідчить про можливість забезпечення високих стандартів життя мешканцям Дніпропетровського регіону і всього району. Але реальні соціально-економічні показники свідчать про неефективне використання продуктивних сил регіону. Це ще раз підкреслює слабкість організаційно-економічного механізму на макро-, мезо- та мікрорівні.

Світовий досвід показує, що в умовах глобалізації швидкий ріст ведучих сегментів регіонального виробництва, дозволяє найбільш ефективно використати свої переваги для всієї економіки за допомогою сучасних соціально-інтеграційних систем, наприклад, через інноваційні кластерні об'єднання.

Із другої половини ХХ сторіччя спостерігається швидкий темп інтерналізації господарського життя та ускладнення взаємозв'язків фірм і компаній різних країн, що належать до різних економічних систем, але розвивають коопераційні зв'язки і міжнародну спеціалізацію на різних рівнях господарської організації.

Саме процеси господарської інтернаціоналізації та глобалізації ускладнили взаємозв'язки конкуруючих компаній та окремих країн або навіть територіальних утворень. Особливо ярко ці процеси відобразилися на підприємствах аерокосмічної промисловості різних країн світу.

**РОЗДІЛ 3  
НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ  
ТА ТЕОРЕТИКО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЇХ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО  
РОЗВИТКУ**

Вишнякова І.В. к.е.н.,  
Вишнякова В.А.

Західнодонбаський інститут економіки і управління  
Україна

**СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ -  
ВІД ГЛОБАЛЬНОГО ДО МІКРОРІВНЯ  
СУЩНОСТЬ И КЛАСИФИКАЦИЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТИ -  
ОТ ГЛОБАЛЬНОГО ДО МИКРОУРОВНЯ**

Рассматриваются подходы зарубежных и украинских ученых к терминологическому упорядочению понятий «международная конкурентоспособность», «конкурентоспособность экономической системы», «конкурентоспособность страны», «конкурентоспособность региона», «конкурентоспособность предприятия». Предлагается авторское видение терминологии. Акцентируется внимание на недостаточном изучении вопроса относительно конкурентоспособности типов экономических систем (традиционной, рыночной, смешанной). Предлагается усовершенствование четырехуровневой классификации конкурентоспособности (международный-макроэкономический-мезоэкономический-микроэкономический) до пятиуровневой, предусматривающей «уровень экономической системы», что даст возможность более комплексно подходить к оценке конкурентоспособности как стран, так и регионов. Кроме того, в качестве субъекта конкуренции на мезоуровне предложено рассматривать и региональные кластеры.

Останнім часом все більше уваги закордонні та вітчизняні вчені й промисловці приділяють такому фундаментальному елементу ринкової економічної системи, як конкурентоспроможність. З огляду на її роль у системі економічних знань, дослідженню конкурентоспроможності присвячено багато робіт. Різноманіття публікацій відображає об'єктивну складність предмету наукового дослідження. Багаторівневий аналіз поняття «конкурентоспроможність» показав, що фахові дослідження вітчизняних та закордонних вчених орієнтовані на аналіз трактування конкурентоспроможності окремих агрегованих категорій, у якості яких найчастіше розглядаються **продукція (товар), підприємства, країни**. В зв'язку з тим, що феномен конкуренції економічних систем, міжнародної конкуренції, та регіональної конкуренції отримав увагу з боку науковців не так давно, фундаментальних праць з цієї проблематики обмежена кількість і представлена в основному працями зарубіжних авторів. Низка теоретичних питань щодо сутності поняття конкурентоспроможності економічної системи, конкурентоспроможності країни та конкурентоспроможності регіонів залишаються недостатньо вивченими і потребують подальшого дослідження. Крім того, в джерелах недостатньо висвітлені питання, пов'язані з систематизацією рівнів конкурентоспроможності. Проблема є актуальною тим більш, що досвід європейських, азійських країн, Японії, США та Росії доводить безпосередній зв'язок-залежність між якістю оцінки конкурентоспроможності суб'єкта конкурентних відносин з конкретним конкурентним полем, і особливо – з його рівнем.

Питанням, пов'язаним з конкурентоспроможністю різних суб'єктів конкуренції присвятили дослідження такі вчені як М.Портер, П. Котлер, С.Асплінд, І.В.Мельман, І.Г.Сапієва, А.В.Зубарев, Н.М. Георгієва, О.Є.Ятранов, І.Просвіріна, С.І.Соколенко, Т.В.Семко, В.О.Безугла, Б.Д.Бобирев, І.Ю.Сіваченко, Ю.Г.Козак, Ю.І.Єхануров та інші[1-30].

*Мета дослідження:* на базі аналізу наявного матеріалу здійснити спробу термінологічно упорядкувати економічні категорії «конкурентоспроможність (зокрема «міжнародна конкурентоспроможність», «конкурентоспроможність країни», «конкурентоспроможність економічної системи», «регіональна конкурентоспроможність», «конкурентоспроможність кластерів») та удосконалити класифікацію її рівнів.

В теперішній час все більшого значення для будь-якого суб'єкта економічних відносин набуває конкурентоспроможність, яка є необхідною умовою не тільки господарювання, а й існу-

вання та розвитку. Згідно з останніми теоріями, чим вище конкурентоспроможність, тим більше шансів на «виживання», вище ефективність діяльності.

Для того, щоб з'ясувати, яким чином можна запустити цей механізм та покращити його дію, необхідно визначитись, що ж розуміється під поняттям «конкурентоспроможність» та сформулювати власне бачення цього поняття.

У всякій науці, як показує історія наукових знань, самою важкою і складною справою виявляється надання чіткого трактування вихідних положень і понять. Є науки, в яких вихідні поняття трактуються однозначно, наприклад, у математиці таким виявляється поняття про число, у фізиці - поняття про атом. Економічна наука, як і будь-яка інша, також потребує вихідного матеріалу для подальшого розвитку. Досвід роботи з науковими доробками фахівців дозволяє стверджувати, що більшості економічних термінів не властива однозначність трактування. Особливість проявляється в багатогранності понять через їх складну природу, багатоаспектність, динаміку розвитку економіки. Вихідні підходи та досвід дослідників передбачають різноманітні їх визначення як за змістом, так і за властивостями. Не претендуючи на універсальність запропонованої трактовки конкурентоспроможності, викладемо власну точку зору, яка безумовно не є остаточною і не заперечує проти подальшої дискусії.

Одним з фундаментальних елементів ринкової економічної системи згідно з Адамом Смітом є конкуренція, яка означає суперництво між учасниками ринкового господарства за найвигідніші умови виробництва, продажу і купівлі товарів. Вона в своєму розвитку пройшла певний шлях удосконалення від простих до складніших форм.

Відомий англійський економіст першим зробив крок до розуміння конкуренції як ефективного засобу цінового регулювання.

Конкуренція як особливий різновид економічних відносин була властива і рабовласницькій, і феодальній епохам. Її зародження й виникнення історично можна віднести до простого товарного виробництва. І якщо боротьбу за «краще місце під сонцем» розглядати як прояв суперництва за виживання, то конкуренція мала місце і при первіснообщинному ладі.

Безумовно, за довгий історичний проміжок розвитку економічної науки фахівці робили спроби дослідити властивості конкуренції та віднайти способи її подолання. Але особливо багато уваги з боку науковців цьому економічному явищу було приділено в XIX-XX століттях.

Останнім часом з розвитком економічних відносин і їх виходом на світовий рівень дещо змінились акценти уваги науковців - поряд з подальшим дослідженням, присвяченим проблемам конкуренції та конкурентних відносин, все більше уваги приділяється питанням конкурентоспроможності.

Фахівці з теорії та практики наводять низку понять, які з їх точки зору, можна асоціювати з категорією «конкурентоспроможність».

Непоодинокі дослідники, серед яких і Г.Хамел та К.Прахалад [1], визначають *конкурентоспроможність* того чи іншого економічного суб'єкта як механізм розвитку та одну з складових конкуренції.

Згідно із «Современным экономическим словарём» Б.А.Райзберга, Л.Ш.Лозовського та Е.Б.Стародубцева під конкурентоспроможністю розуміється *здатність відповідати вимогам конкурентного ринку, середовища* [2]. Заслуговує на увагу позиція І.В.Багрової та О.Г.Нефедової, які пов'язують конкурентоспроможність із наявністю необхідного потенціалу для перемоги у конкурентній боротьбі [3].

Конкурентоспроможність як економічне явище – це складний, багаторівневий та суперечливий процес. Аналогічного висновку доходять не тільки вітчизняні дослідники О.Білоус та Ю.Мацейко[4]. Розширює дану тезу О.Є.Ятранов, згідно з яким «... конкурентоспособность – это динамический, никогда не прекращающийся процесс созидательного разрушения, постоянного изменения, обновления и создания нового в структурных характеристиках экономической системы, импульсируя одновременно её эволюционное развитие» [5, С.19].

За визначенням російської дослідниці Я.В.Грофімової «конкурентоспособность...-это экономическая категория, характеризующая положение объекта относительно объектов-конкурентов на рынке, выраженная через определенные показатели (индикаторы)» [6, С.39]. Такої самої думки дотримується і вітчизняна дослідниця О.О.Тарасова [7].

Конкурентоспроможність як «властивість об'єкта, яка характеризує ступінь задоволення конкретної потреби порівняно з кращими аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку» розглядає О.В.Копистко[8, С.61-63]

## Список джерел

1. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения/ П. Друкер. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002.- 288 с.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. Пер. с англ. - М.: Academia. - 1999. – 956 с.
3. Denison E.F. Trends in American Economic Growth (1929-1982). - Washington: The Drockings Institution.1990. P.30.
4. www.ukrstat.gov.ua
5. Панченко С. Интеллектуальный потенциал компаний: досвід емпіричного дослідження/ С. Панченко//Економіка України.-2005.-№10.-С.14-24.
6. Якубовський М. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року/ М. Якубовський, В. Новицький, Ю.Кіндзерський// Економіка України.-2007.-№11.-С.4-14.
7. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.02 р. №40- IV.
8. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2007».- К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2008.—361 с.
9. (44)Данілов О.Д. Структура інвестицій, інновацій та випуску промислової продукції в Україні/ О.Д. Данілов, А.М. Вдовиченко// Фінанси України. -2008. - № 5.-С.115-122.
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової науково-технічної програми розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 року» від 28.07.04 р. №967.
11. Захарін С.В. Посилення ролі корпоративних структур у розвитку інноваційної економіки/ С.В. Захарін// Фінанси України. - 2006.-№ 5.-С.117-126.
12. Панков В. Інноваційний менеджмент великого акціонерного товариства/ В. Панков//Економіка України.-2003.-№12.-С.4-11.
13. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком суб'єктів господарської діяльності у нестабільному ринковому середовищі: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.06.02 / Національна металургійна академія України. - Д., 2000. – 35 с.
14. Сидорова А. Напрями інноваційного розвитку в промисловості України/ А. Сидорова, Г. Анісімова // Економіка України.-2009.-№3.-С.19-26.
15. Клименко В.І. Фінансування інноваційної діяльності в Україні/ В.І. Клименко//Економіка.Фінанси.Право.-2008.-№1.-С.24-29.



Комплекс параметрів інноваційності підприємства

№ п/п	Вид параметру	Показники	Норматив
1.	Наукомісткість виробництва	- чисельність науково-технічних кадрів у загальній кількості зайнятих; - річний приріст витрат на НДДКР; - обсяг витрат на оплату праці, послуг суб'єктів інноваційної інфраструктури щодо маркетингу, реклами, підготовки кадрів; - частка прибутку, спрямована на НДДКР.	> 15 % →max > 5 % обсягу продукції > 5 %
2.	Якість і конкурентоспроможність продукції	- якість продукту; - чисельність каналів постачання і збуту продукції; - частка ринку.	} →max
3.	Техніко-економічний рівень продукції	- відповідність товарів національним і світовим стандартам; - фондоозброєність праці; - середній життєвий цикл інновацій; - наявність у складі продукції нових товарів, що не випускаються іншими підприємствами.	} →max < 3 років →max
4.	Оновлення продукції (технології)	- частка нової продукції у загальному обсязі виробництва; - частка науково-технічних витрат у собівартості; - коефіцієнт оновлення продукції; - наявність технологічних інновацій (нових інноваційних процесів); - співвідношення інновацій-продуктів та інновацій-процесів.	> 10 % > 30 % > 5 % на рік →max > 2:1
5.	Експортоспроможність продукції	- питома вага товару, що продається на експорт; - обсяги та сегментація зарубіжних ринків	} →max

Джерело: складено автором за [11,13,14,15].

На основі приведеної системи показників можна оцінити рівень інноваційності підприємства, яке вважається інноваційним, якщо його параметри відповідають тим технологічно-ринковим критеріям, які є ключовими при визначенні конкурентоспроможності продукції. Нормативи вказаних параметрів встановлюються згідно стандартів, прийнятим у практиці господарювання зарубіжних підприємств.

Узагальнюючи дослідження процесу становлення інноваційної моделі економіки України, фундаментальними причинами уповільнення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств варто визначити крайню обмеженість бюджетних можливостей та інвестиційну непривабливість української економіки з точки зору припливу в її наукоємні сегменти вітчизняних та іноземних прямих інвестицій. Крім того, формальна орієнтація на інноваційну модель розвитку практично не дає можливості вирішувати поточні, а тим більше перспективні соціально-економічні завдання переходу до інноваційної економіки. Але, незважаючи на означені проблеми, інноваційна компонента залишається найбільш вагомим засобом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та важливим фактором забезпечення зростання економіки України в цілому.

Досягнення даних цілей вирішальною мірою визначається наявністю на підприємстві системного управлінського впливу, який базується на інноваційній основі.

Згідно з визначенням вітчизняного науковця Б.Д.Бобирева «конкурентоспособность как обобщенная экономическая категория характеризует сложившуюся за определенный промежуток времени экономическую ситуацию на строго ограниченном сегменте рынка, включая проектные, производственные, распределительные и потребительские аспекты результатов экономической деятельности» [9].

Трактування різних авторів можна перелічувати нескінченно, але навіть поверхневий аналіз показав, що підходи та розуміння науковцями цієї категорії значно відрізняються – хтось підходить до конкурентоспроможності як до динамічного процесу, інші – як до здатності відповідати певним вимогам, треті – до властивості задоволення потреби, четверті – до положення суб'єкта конкуренції відносно інших і так далі. Тому має сенс думка багатьох дослідників, які вважають, що універсального визначення конкурентоспроможності немає і бути не може, а усе залежить від того, стосовно до якого об'єкта (предмету) чи суб'єкту воно відноситься. Оскільки конкурентоспроможність має як об'єктивні, так і суб'єктивні ознаки суспільних відносин, до трактування цього поняття необхідно підходити комплексно, тобто розглядати його з різних позицій з урахуванням цілі, яку ставить перед собою дослідник, та динаміки розвитку суспільства.

Конкурентоспроможність не є постійною характеристикою, вона визначає здатність вести успішну конкурентну боротьбу, протистояти у певний період основним конкурентам. Зі змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищах змінюються також порівняльні конкурентні переваги щодо інших суб'єктів. Виходячи з цього, в широкому значенні конкурентоспроможність — це поняття відносне, оскільки його можна визначити лише на основі зіставлення окремих характеристик суб'єкта з характеристиками інших, аналогічних суб'єктів.

Прагматичний аспект конкурентоспроможності визначається, насамперед, тим, наскільки зміст цього поняття може використовуватись як основа при розробці методів і засобів вирішення практичних задач, пов'язаних з конкуренцією. Недостатньо визначити в традиційному розумінні поняття «конкурентоспроможність». Потрібна свого роду експлікація, яка б на загальному рівні установлювала взаємозв'язок узагальненого поняття з його складовими. Велике значення для розуміння категорії «конкурентоспроможність» та можливості її оцінки має аналіз не тільки трактування, а і дослідження предметів, об'єктів, суб'єктів конкуренції, рівнів організації господарських систем тощо.

Оскільки конкурентоспроможність є складовою механізму конкуренції, вона може бути застосовна до предметів, об'єктів або суб'єктів конкуренції. До останніх належать економічна система, країна, галузь, регіон, підприємства тощо.

Багатоаспектність змісту конкуренції зумовлює різноманітність напрямів вивчення її суб'єктів. В центрі уваги постають рівні організації господарських систем, яких сучасна прикладна економічна наука обґрунтовує п'ять [10, С.29]:

1. Мікроекономіка – економіка підприємства
2. Регіональна економіка (мезоекономіка) – економіка частини території країни
3. Макроекономіка – економіка країни
4. Мегаекономіка (міжнародна) – економіка групи країн світу
5. Глобальна економіка – економіка світу

Визначення кількості рівнів організації господарських систем серед фахівців визиває жваву дискусію. При цьому проблемним є питання ідентифікації самих рівнів: глобального та міжнародного рівнів [11, 12, 13, 5, 14 ], – макро- та мезорівнів [12].

Науковцями в спеціальній літературі пропонується декілька ієрархічних класифікацій рівнів конкурентоспроможності суб'єктів економіки:

- трирівнева класифікація, які включають або макро-, мезо- та мікрорівень [15; 16; 17, с.30] або глобальний, макро- і мікрорівень [12 ]
- чотирирівнева класифікація, яка включає міжнародний, макро-, мезо- та мікрорівень запропонована І.З.Должанським та Т.О.Загорною [13], та класифікація Ю.Г.Огородникової з глобальним, макро-, мезо- та мікрорівнем [11].

Звертає на себе увагу відсутність класифікацій, які б враховували рівень економічної системи, від типу якої залежить конкурентоспроможність і країн, і регіонів, і підприємств. Адже не потребує доведення той факт, що рівень конкурентоспроможності традиційної економіки значно відрізнятиметься від рівня конкурентоспроможності ринкової або змішаної економіки і відсутні фундаментальні дослідження щодо того, яким чином оцінювати ці рівні. Оскільки кінцевим результатом, заради якого досліджується сутність конкурентоспроможності є можливість її оцінки, в існуючі класифікації доречно включити і рівень економічної системи, що і наведено в табл.1.

Таблиця 1

Ієрархічна п'ятирівнева класифікація конкурентоспроможності суб'єктів конкурентних відносин

Рівні конкурентоспроможності	Суб'єкти, що входять до рівня, згідно з дослідженнями фахівців	Додаткові пропозиції щодо віднесення суб'єктів
5 рівень. Глобальний (міжнародний) рівень	Транснаціональні корпорації Міжкраїнні зіставлення [11] Глобальні кластери [18]	Міжкраїнні зіставлення, Транснаціональні та трансграничні кластери
4 рівень. Рівень типу економічної системи (наші пропозиції)		Економічні системи Традиційна, ринкова, командно-адміністративна, змішана
3. рівень. Макроекономічний рівень	Національна економіка Країна [19, 20, 5, 15] , Народногосподарські комплекси [16] Національні кластери [18]	
2 рівень. Мезоекономічний рівень	Галузь, регіон, [11, 5, 15] Територія [19] Корпоративні об'єднання підприємств [16, 5] Регіональні кластери [18]	
1. Мікрорівень	Підприємства, фірми, виробництва, сім'я [16, 11, 19, 5, 15]	Мережеві об'єднання (сімейні кластери)

Почнемо дослідження з самого верхнього, п'ятого, рівня.

Глобальний (міжнародний) рівень. Аналіз різних джерел дозволив виявити проблему ідентифікації конкурентоспроможності глобальної та міжнародної економіки. Не дивлячись на дискусію щодо розуміння цих понять, єдине їх визначення не знайдено та і не може бути знайдено. З огляду на те, що конкуренція – це суперництво, конкурентоспроможність – одна з складових цього суперництва, глобальна економіка – це економіка світу, а міжнародна економіка – економіка груп країн, то постає питання коректності словосполучення «глобальна конкурентоспроможність». З ким або з чим конкуруватиме світова економіка? Сама з собою? Тому вважаємо, що під глобальною конкурентоспроможністю автори розуміють міжнародну конкурентоспроможність, тобто здатність окремих груп країн конкурувати між собою.

Достатньо ємне поняття, яке містить основні параметри міжнародної конкурентоспроможності, дається в дослідженні Н.Я.Калюжної «Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации». Згідно з автором *міжнародна конкурентоспроможність означає здатність, по-перше, сприймати нові знання та тенденції світового розвитку, пристосовуватись до них і пристосовувати їх до себе таким чином, щоб включитися у міжнародні процеси, не руйнуючи внутрішньої цілісності і зберігаючи свою національно-культурну ідентичність, по-друге, конкурувати та відвойовувати собі гідне місце в системі міжнародного територіального поділу праці*[14, с.83-88].

В статті Ю.Г. Огородникової «Реализация конкуренции в инновационной деятельности» до глобального рівня відносяться «межстрановые сопоставления» [11]. Автор не пояснює, що вкладається в поняття «глобальний рівень». Але є всі підстави припустити, що Ю.Г.Огородникова ототожнює «межстрановые сопоставления» з міжнародною конкурентоспроможністю.

Серед перших, хто торкнувся проблеми розширення суб'єктів міжнародної конкуренції хотілося б відзначити вітчизняного фахівця кластерного розвитку С.І.Соколенко, який в статті «Інноваційні можливості регіонів – основа под'єма конкурентоспроможності економіки України», торкаючись питань глобалізації, поміж іншим згадує і глобальні кластери[18]. Останнім часом у вітчизняних джерелах все частіше говориться про підвищення конкурентоспроможності регіонів, територій, країн завдяки впровадженню кластерної моделі розвитку, але проблеми ідентифікації та оцінки конкурентоспроможності самих кластерів мало досліджені.

Рівень економічної системи. Більшість науковців, які досліджують проблеми конкурентоспроможності, не зосереджують уваги на типі економічної системи. Не вдаючись в полеміку щодо причин «нехтування», пропонуємо власні міркування. Економічна система – об'єктивна єдність

Очікувані результати виконання завдань та заходів Програми представлені у табл.5. Серед економічних показників найбільшої ефективності планується досягти у витратоємності продукції, а саме – за рахунок зниження питомих витрат на 0,11 грн/грн. Щодо соціальних показників спостерігається тенденція до зниження кількості працюючих на підприємствах ГМК при одночасному підвищенні рівня заробітної плати до єдиного галузевого рівня.

Перспективи розширення інноваційних видів діяльності залежить від обсягів фінансування в їх розвиток, але інвестиційні можливості держави по створенню ринкових стимулів для формування інноваційно орієнтованої економіки є вкрай обмеженими. За результатами досліджень встановлено, що найбільш сприйнятливими до інновацій є великі підприємства: серед підприємств з чисельністю працівників понад 5000 чоловік інновації здійснювали 64 % підприємств, а з чисельністю від 50 до 5000 – лише 17 % [11]. Тому саме великі корпоративні структури, які здатні акумулювати значні обсяги фінансового капіталу, матеріальних і людських ресурсів, повинні відігравати провідну роль у фінансуванні інноваційних проектів.

Таблиця 5

Економіко-соціальні показники ефективності використання Програми науково-технічного розвитку гірничо-металургійного комплексу України (прогноз). Джерело: [10]

Найменування показників	Одиниця виміру	Значення показників порівняно з 2007 р.				
		Усього	2008	2009	2010	2011
<i>Економічні показники</i>						
обсяг виробленої продукції	млрд. грн	734,24	135,1	141,0	147,0	155,0
витрати на 1 гривню виробленої продукції	грн/ грн	–	0,883	0,880	0,850	0,820
енергоємність готового прокату	туп/т	–	1,50	1,45	1,35	1,23
економія коксу	млн. тонн	14,68	0,16	2,14	3,56	3,80
економія природного газу	млн.м <sup>3</sup>	16,94	0,22	1,63	4,29	4,68
економія електроенергії	млрд. квт. год	7,73	0,51	0,57	0,58	2,91
<i>Соціальні показники</i>						
Чисельність виробничого персоналу	тис. чол		558	530	510	490
Рівень заробітної плати за видами виробництва:						
гірничодобувне	грн		2083	2335	2604	2730
коксхімічне	—“—		2066	2335	2604	2730
металургійне, з них	—“—		2073	2339	2604	2730
чорна металургія	—“—		2130	2367	2604	2730
трубне	—“—		1929	2266	2604	2730
кольорова металургія	грн		2075	2339	2604	2730

На основі проведеного порівняльного аналізу тенденцій розвитку успішних зарубіжних компаній та потенціальних можливостей вітчизняних підприємств, В.Панковим визначені певні характерні ознаки інноваційних трансформуваль у розвитку промислового акціонерного товариства [12]. До них належать:

- створення високоякісної продукції для її використання як на внутрішньому, так і на світовому індустріальному ринку;
- зростання гнучкості і адаптивності підприємства до динамічних змін зовнішнього середовища і кон'юнктури ринку;
- високий рівень ділової репутації та кваліфікації персоналу.

Запорукою розв'язання проблем активізації інноваційної діяльності підприємства повинні стати науково обґрунтовані й розроблені питання стосовно спроможності суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності та наявності у них критеріїв інноваційності (табл.6).

Таблиця 6

Таблиця 3

Показники інноваційної діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу України у 2006 році

N з/п	Показники	Добувна промисловість	Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів
1	2	3	4
1.	Обсяги реалізованої промислової продукції, млн. грн	45 077,4	120 660,5
2.	Питома вага загальному обсязі промислової продукції, %	8,17	21,87
3.	Витрати на інноваційну діяльність, млн. грн	79,68	1 262,7
4.	Питома вага у загальних витратах промислових підприємств на інноваційну діяльність, %	1,29	20,5
5.	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн.грн	2 464,11	7 895,73
6.	Питома вага інноваційної продукції галузі серед промислових підприємств, %	7,98	25,56

Джерело: складено автором за [9].

Державною цільовою науково-технічною програмою розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 року (далі – Програма [10].) визначено, що оптимальним шляхом розв'язання проблеми підвищення конкурентоздатності ГМК є шлях інвестиційно-інноваційного розвитку, який забезпечує комплексний розвиток галузі за рахунок виконання заходів, спрямованих на підвищення рівня технічного оновлення виробництва та активізацію науково-технічного потенціалу. Загальний обсяг інвестицій, необхідний для виконання Програми за видами виробництв, приведено у табл.4.

Таблиця 4

Фінансування державної програми науково-технічного розвитку гірничо-металургійного комплексу України (прогноз). Джерело: [10]

Види виробництв	Обсяг фінансування	2008	2009	2010	2011
Гірничодобувне виробництво:					
млн.грн	6 975,09	860,24	1 647,07	1 819,8	1 613,23
%	9,50	5,09	8,95	10,03	12,35
Металургійне виробництво:					
млн.грн	66453,44	16046,23	16 759,67	16316,6	11444,4
%	90,50	94,91	91,05	89,97	87,65
Усього, млн.грн	73 428,53	16 906,47	18 406,74	18136,4	13057,6
у т.ч. за рахунок державного бюджету					
млн.грн	28,13	1,47	6,14	6,50	6,87
%	0,04	0,01	0,03	0,04	0,05

Реалізація вказаної Програми дозволить підприємствам ГМК зменшити витратоємність і енергоємність виробництва та забезпечити зростання обсягів виробництва, в тому числі високотехнологічних видів продукції. Оскільки переважна кількість підприємств ГМК знаходиться у приватній власності промислово-фінансових груп, то передбачається, що фінансове забезпечення виконання Програми здійснюватиметься переважно власними коштами підприємств ГМК (за згодою їх власників) та частково за рахунок коштів державного бюджету.

закономірно пов'язаних між собою явищ і процесів економічного життя. Іншими словами це система зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ, послуг; узгоджена система прийняття рішень про те, що, хто і для кого виробляє продукцію і хто приймає рішення про розподіл ресурсів. До елементів економічної системи поряд з іншим відносяться і країни, і регіони, і підприємства, і суспільство з його потребами. Найкраща економічна система - це та, яка максимально забезпечує людей тим, що вони більше за все потребують. Не викликає сумніву, що зміна економічних систем, які в різні історичні проміжки розвитку людства то виникали на певних територіях, то щезали, пов'язана, поміж іншим, і з зниженням конкурентоспроможності цих систем, «пробуксовуванням» або моральним «старінням» окремих елементів механізму розвитку. За дослідженнями О.С.Ятранова «... на всех исторических этапах конкурентоспособность экономических систем, претерпевая процесс эволюции, объективно обуславливает развитие производительных сил и производственных отношений, научно-технического прогресса, рост производительности труда, персонифицированное накопление финансового капитала, расширение материальной и рыночной инфраструктуры» [5, с. С.19].

Нажаль в фаховій літературі не наводяться результати фундаментальних досліджень щодо підходів до розуміння та трактування поняття «конкурентоспроможність традиційної (командно-адміністративної, ринкової, змішаної) економічної системи». Будь-яка економічна система характеризується багатогранністю, всі її елементи знаходяться в органічному взаємозв'язку та не існують поза її межами. Саме ця багатогранність породжує відсутність загально визначеного універсального визначення самого поняття «економічна система», а тим більш «конкурентоспроможність типу економічної системи». Огляд фахової літератури дає підстави стверджувати: конкурентоспроможність економічної системи деякими авторами ототожнюється з конкурентоспроможністю економіки і розуміється як концентроване вираження економічних, науково-технічних, виробничих, управлінських та інших можливостей, реалізованих в товарах і послугах, що успішно протистоять конкурентам. В широкому розумінні конкурентоспроможність економічної системи можна вважати відносною характеристикою, яка відображає відмінності в процесі розвитку однієї системи порівняно з іншою.

Загальновідомо, що конкурентоспроможність передбачає суперництво, тобто здатність господарювати ефективніше ніж інші у конкретному середовищі. Виходячи з цього в широкому розумінні конкурентоспроможність економічної системи – це здатність суспільного устрою до прогресивного соціально-економічного саморозвитку завдяки підвищенню продуктивності праці та задоволенню потреб споживачів.

Використовуючи результати дослідження І.З.Должанського і Т.О.Загорної [13] стосовно конкурентоспроможності економіки та адаптуючи їх до рівня економічної системи, можна вважати, що конкурентоспроможність економічної системи проявляється в перевагах самої системи, політико-правовій організації й регулюванні всіх сторін громадського життя, здатності системи забезпечити стійкий, динамічний розвиток системи і пов'язаний із цим матеріальний добробут членів суспільства.

Оскільки економічна система – це система зв'язків між виробниками та споживачами, то під її конкурентоспроможністю можна також розуміти узгоджену систему прийняття рішень між виробниками продукції та тими, хто приймає рішення про розподіл ресурсів. В більш вузькому розумінні можна запропонувати таке визначення: конкурентоспроможність економічної системи – це економічна категорія, яка відображає відношення взаємодії системи продуктивних сил економічної системи, господарських відношень та інституціональної форми протікання означених процесів, завдяки чому отримується синергетичний ефект такої взаємодії.

Макроекономічний рівень. В доробках вітчизняних вчених, зокрема, І.Ю.Сіваченко, Ю.Г.Козака, Ю.І.Єханурова та інших як синоніми розглядаються поняття «конкурентоспроможність країни» та «національна конкурентоспроможність»: міжнародну конкурентоспроможність країни автори пов'язують з відкритістю (інтернаціоналізацією) національної економіки, а сутність поняття національної конкурентоспроможності визначають як зумовлене економічними, соціальними і політичними факторами становище національного товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках, тобто як здатність країни протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках «третіх країн» [21, с.29]. Згідно з дослідженнями означених науковців конкурентоспроможність національної економіки визначається стійким зростанням життєвих стандартів, утримання національними підприємствами на міжнародному ринку конкурентних позицій, усталеністю соціально-економічного прогресу.

Інноваційна активність промислових підприємств України, 2000-2007 рр. Джерело: [8]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	14,8	14,3	14,6	11,5	10,0	8,2	10,0	11,5
Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	1403	1421	1142	1482	1727	1808	1145	1419
у т.ч. ресурсозберігаючі	430	469	430	606	645	690	424	634
Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	15323	19484	22847	7416	3978	3152	2408	2526
з них нові види техніки	631	610	520	710	769	657	786	881
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	6,3	6,8	7,0	5,6	5,8	6,5	6,7	6,7

На сучасному етапі активізація інноваційної діяльності є одним із визначальних факторів структурної перебудови та прискорення економічного зростання. В Україні впродовж останніх років не відбулося позитивних зрушень для побудови інноваційної моделі економіки, а дані рис.4 свідчать про уповільнення темпів інноваційного розвитку промислового сектора економіки.

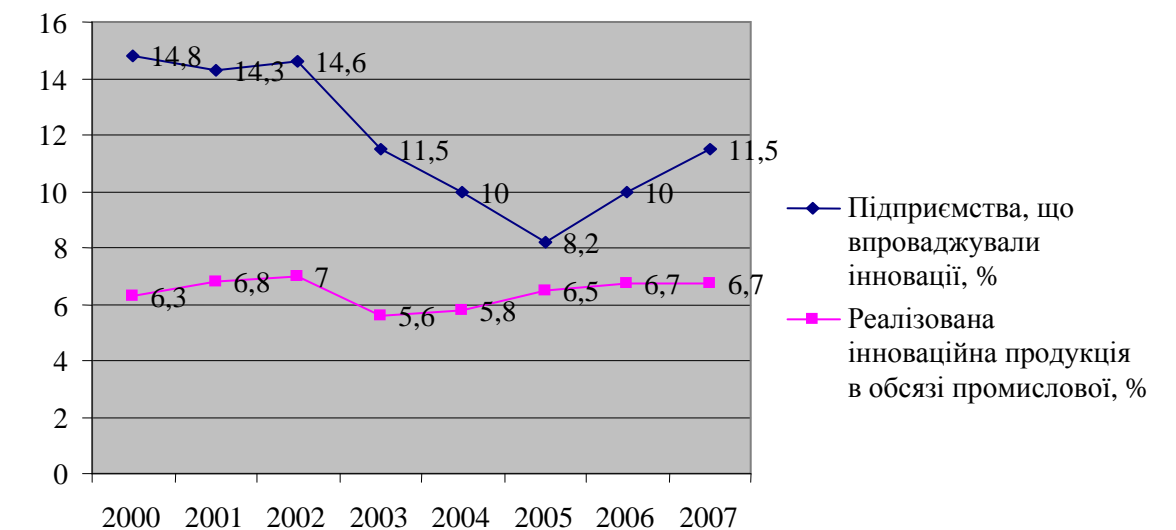


Рис. 4. Інноваційна активність промислових підприємств України у 2000-2007 рр. Джерело: [8].

В останні роки рівень інноваційної активності промислових підприємств залишається стабільно низьким і має тенденцію до зниження. Не зважаючи на труднощі у реалізації інноваційної політики в галузях промисловості України, дані, представлені в табл.3, свідчать про ключову роль підприємств ГМК у здійсненні інноваційної діяльності.

Так, питома вага інноваційної продукції гірничодобувних підприємств у 2006 році, виходячи з даних табл.2, є вищою за середнє значення частки інноваційної продукції, яка складає 6,7%, а підприємства металургійної галузі перевищують це значення у декілька разів. Але на відміну від підприємств металургії, підприємства гірничодобувної галузі здійснюють витрати на інноваційну діяльність у значно меншому обсязі (1,29%) у порівнянні зі своїм виробничим потенціалом, зважаючи на питому вагу добувної промисловості в загальному обсязі промислової продукції (8,17%).

На нашу думку поняття «національна конкурентоспроможність» більш широке, ніж «конкурентоспроможність країни», як більш широке поняття «національна економіка» порівняно з поняттям «економіка країни». Національна конкурентоспроможність визначає не тільки положення країни в світовому господарстві, а і виступає гарантом її економічної безпеки, сприяє реалізації програми досягнення стійкого економічного росту. Національна конкурентоспроможність передбачає здатність суб'єктів ринку за національною приналежністю конкурувати з іншими суб'єктами, а конкурентоспроможність країни – це здатність до конкуренції суб'єктів даної країни. Цієї думки дотримується і російська дослідниця Ю.П. Васильєва[22].

До постійної підтримки продуктивності праці на більш високому, ніж у конкурентів, рівні завдяки використанню винаходів і впровадження інновацій розширює межі поняття « національна конкурентоспроможність» і С.Ю.Хамініч [12].

В роботі А.Гальчинського, В.Геєць, А.Кінаха та В.Семиноженко «Інноваційна стратегія українських реформ» чітко визначено, що розуміється під національною конкурентоспроможністю – це здатність національної економіки виробляти і споживати товари й послуги в умовах конкуренції з товарами і послугами, виробленими в інших країнах, при цьому результатом конкуренції повинно бути зростання рівня життя населення при дотриманні міжнародних економічних стандартів[23].

Неможливо всерйоз розглядати конкурентоспроможність галузі, регіону, підприємства, якщо не відрегульовані основні баланси політичного, соціального та економічного характеру. Тому особлива увага при дослідженні конкурентоспроможності повинна приділятися макроекономічному рівню, на якому визначаються основні умови функціонування всієї господарської системи держави.

Сучасні концепції західної економічної думки по-різному трактують поняття «конкурентоспроможності країни». М.Портер протягом 1993-2000рр. двічі змінює думку щодо термінологічного визначення цього поняття. Так, наприклад, в фундаментальній праці, присвяченій дослідженню конкурентних переваг країн та міжнародній конкуренції «Международная конкуренция» (1993р.), він не надав однозначного тлумачення поняття конкурентоздатності країни. Більш того, запропонує відмовитись від терміна «конкурентоспроможність країни»: «... далеко не ясно, что такое конкурентоспособность применительно к стране. Некоторые экономисты понимают конкурентоспособность страны как явление макроэкономическое ...Другие утверждают, что конкурентоспособность обеспечивается наличием большого количества дешевой рабочей силы... Есть ещё одна точка зрения – это то, что конкурентоспособность определяется обильными природными ресурсами...В последнее время часто можно слышать утверждения, что на конкурентоспособность страны влияет политика, проводимая её правительством». За думкою М. Портера жоден з наведених варіантів не може вважатись задовільним, «единственное, на чем может основываться концепция конкурентоспособности на уровне страны, - это продуктивность использования ресурсов (труда и капитала)» [ 24, с.21-24].

Але в 2000р. його міркування дещо змінились: «...під конкурентоспроможністю країни розуміється її здатність підтримувати високі показники зростання та зайнятості протягом тривалого проміжку часу» [25].

Про актуальність та значення конкурентоспроможності країни говорить той факт, що фахівці Швейцарського Міжнародного інституту розвитку менеджменту (IMD) щорічно за 314 критеріями, 128 з яких є статистичними індикаторами, визначають рейтинги понад 60 економік світу. Під конкурентоспроможністю країни експерти IMD розуміють здатність країни створювати та підтримувати середовище, в якому виникають конкурентоспроможні компанії.

Згідно із визначенням Організації Економічного Співробітництва та Розвитку (ОСРЕ) конкурентна країна – це країна, яка виробляє конкурентні товари та послуги при вільних та справедливих ринкових умовах, яка одночасно підтримує та збільшує реальні доходи населення в довготерміновій перспективі [26].

І.З.Должанський і Т.О.Загорна під конкурентоспроможністю країни розуміють здатність забезпечити громадянам та підприємствам більші переваги, ніж інші країни, тобто ефективність роботи інститутів та інфраструктури країни, їхню здатність забезпечувати нормальні умови існування підприємництва. Крім того, конкурентоспроможність розуміється як переваги державного й суспільного устрою країни, політико-правові організації й регулювання всіх сторін громадського життя суспільства, здатність держави забезпечити стійкий, динамічний розвиток національної економіки [13, с.26]. О.В.Бурдяк розглядає конкурентоспроможність країни як зумовлену економічними, соціальними і політичними факторами позицію країни на внутрішньому і зовнішньому



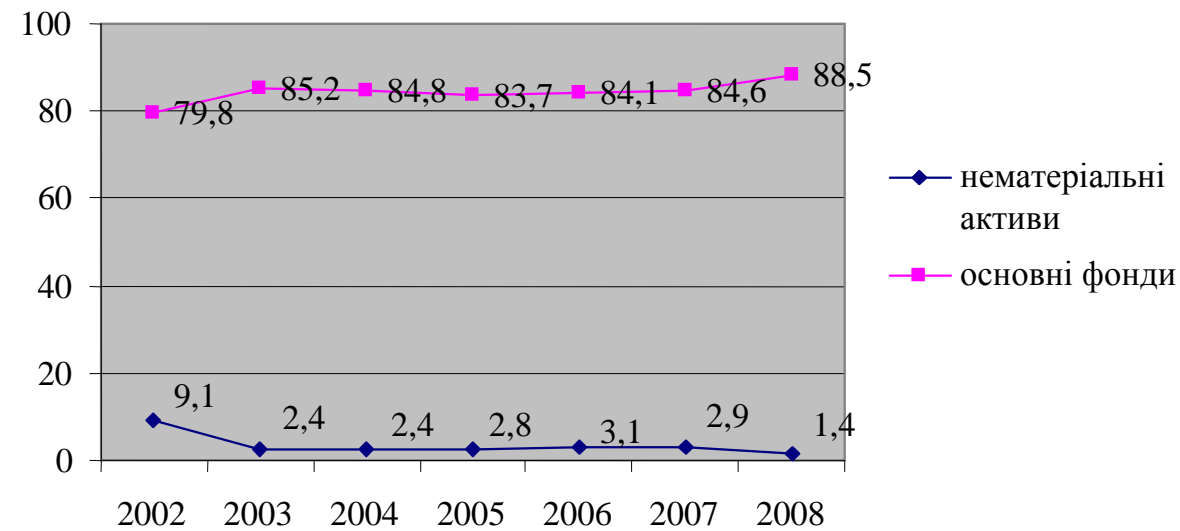


Рис. 3. Структура капітальних інвестицій в промисловості України у 2002-2008 рр., % до загального обсягу. Джерело: [4].

Після різкого спаду рівня інвестицій у НМА у 2003 році їх частка знаходиться на стабільно низькому рівні протягом усього аналізованого періоду, а у 2008 році спостерігається знову її суттєве скорочення. Крім того, як свідчить статистика, зниження частки інноваційної продукції у ВВП відбувалося на фоні зростання його капіталомісткості (відношення обсягу інвестицій в основний капітал до загальної величини ВВП) (табл. 1). Здійснення грошових вкладень у виробництво інноваційної продукції має досить високий показник ефективності, що повинно стимулювати вітчизняні підприємства до спрямування капітальних інвестицій у інноваційну сферу. Разом з тим спостерігається тенденція щодо зниження ефективності інноваційних витрат в 2006 році у порівнянні з 2000 роком, що є фактором екстенсивного розвитку галузей вітчизняної промисловості.

Таблиця 1

Показники інноваційного розвитку України за 2000-2006 рр. Джерело: [8].

Роки	Частка інноваційної продукції у ВВП, %	Капіталомісткість ВВП, грн/грн	Частка інноваційних витрат у капітальних інвестиціях, %	Ефективність інноваційних витрат у промисловості, грн/грн
1	2	3	4	5
2000	7,1	0,14	7,4	6,9
2001	5,1	0,16	6,1	5,2
2002	5,6	0,16	8,1	4,2
2003	4,8	0,19	6,0	4,2
2004	5,4	0,22	6,0	4,1
2005	5,9	0,22	6,2	4,3
2006	5,7	0,23	4,9	5,0

Показники іноваційної активності промислових підприємств також демонструють негативну тенденцію – з року в рік зменшується частка підприємств, що впроваджують інновації, кількість нових видів продукції, питома вага іноваційної продукції у її загальному обсязі залишається досить низькою (табл. 2).

ринках, що за умов відкритої економіки може визначитися і як здатність країни протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках інших країн[16].

Згідно з В.Андріановим «в самом обобщенном виде конкурентоспособность страны можно определить как её способность в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние страны и определённых её граждан» [20,с.39]. Можна погодитись з висновком російського фахівця В.Андріанова стосовно того, що «показатель страновой конкурентоспособности характеризует положение страны на мировом рынке и является синтетическим показателем объединяющим отраслевую конкурентоспособность и конкурентоспособность товаропроизводителя» [20, с..39].

А.К.Криворотов вважає, що в масштабах країни конкурентоспроможність означає ефективну інтеграцію в світове господарство, відповідне функціонування всіх її структур для забезпечення суверенітету та високої якості життя населення[19].

Міжнародні економічні організації, серед яких Міжнародний Валютний фонд, Міжнародний банк не наводять однозначного трактування поняття «конкурентоспроможність країни», але здійснюють її оцінку за 330 критеріями, окреслюючи ряд факторів, які є визначальними (серед них економічний потенціал країни, інтернаціоналізація, стимулююча роль держави, функціонування ринку капіталів та якість фінансових послуг, ринкова інфраструктура, науково-технологічний потенціал тощо). Конкурентоспроможність економіки країни визначається як результат взаємодії перелічених факторів, особливостей господарсько-політичної середовища, організаційних здібностей і ефективності механізму функціонування економіки, її суб'єктів господарювання.

Для визначення поняття «конкурентоспроможність країни», враховуючи можливість похибки даного шляху стосовно економічних категорій, застосуємо математичну операцію підсумовування.

Спираючись на доробок М.Портера та інших науковців, враховуючи той факт, що один з варіантів перекладу з латинської слова «conspicere» означає «зіткнення інтересів», з огляду на нинішній рівень досліджень, можна сказати, що конкурентоспроможність країни визначається зовнішньою і внутрішньою економічною політикою уряду, усталеністю соціально-економічного прогресу, стійким зростанням життєвих стандартів, ефективністю використання факторів виробництва, спроможністю максимально реалізувати національні переваги, здатністю країни протистояти міжнародній конкуренції, визнанням економічних досягнень країни світовим співтовариством.

Конкурентоспроможність економіки країни органічно пов'язана з конкурентоспроможністю галузей та конкурентоспроможністю регіонів, які входять до складу цієї країни. Вони співвідносяться як ціле та частина. Можливість країни конкурувати на міжнародному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності галузей господарства та регіонів, сукупності загальнодержавних методів управління їх діяльністю. Закріплення галузей і регіонів в глобальній системі обмінів товарами дозволяє країні завойовувати конкурентні позиції у світі та зміцнити свій статус.

**Мезоекономічний рівень.** Суб'єктами конкуренції на мезорівні виступають галузі, регіони, регіональні кластери. Лаконічне визначення поняття «конкурентоспроможність галузі» наводить російський дослідник А.К.Криворотов: «конкурентоспособность отрасли (в некоей стране или некоем регионе) – наличие в отрасли достаточного количества конкурентоспособных фирм» [19].

Більш розширене трактування надають вітчизняні фахівці І.З.Должанський та Т.О.Загорна. Вони доводять, що конкурентоспроможність галузі досягається не тільки за рахунок конкурентоспроможних підприємств, а і за рахунок конкурентних переваг і системи взаємодії компаній, що входять в склад галузі. Означені фахівці пропонують під конкурентоспроможністю галузі розуміти здатність підприємств (фірм) входити до галузі, швидко реагувати на зміну в її структурі, брати до уваги тенденції до зміни, відновлювати свої соціально-економічні системи і зберігати досягнутий рівень конкурентоспроможності виробництва. Конкурентоспроможність галузі допускає наявність конкурентних переваг перед аналогічними галузями за кордоном, які можуть виявлятися в наявності раціональної галузевої структури[13, с.28].

Слід відзначити, що у вітчизняному економічному понятійному інструментарії до недавнього часу термін «конкурентоспроможність регіону» не застосовувався взагалі, що характерно для невеликих країн з унітарною формою правління. Але для держав з високим ступенем територіальної різноманітності, до яких належить Україна, застосування відповідної термінології для прове-

дення комплексної соціально-економічної оцінки є необхідним. Наукове осмислення проблеми конкурентоспроможності регіону здійснюється у вітчизняній економічній науці в умовах складних трансформаційних процесів.

Для того, щоб визначитись з поняттям «конкурентоспроможність регіону» необхідно спочатку визначитись з терміном «регіон». Для трактування слова «регіон» застосовується понятійний апарат та інструментарій різних наук – географії, економіки, соціології, політології та інших. Взагалі поняття «регіон» походить від латинського «regio», який перекладається як край, область, район.

В географії регіон трактується як деяка обмежена територія, якій притаманні такі ознаки, як цілісність, комплексність, взаємозв'язок складових елементів, тобто єдність природи, населення та господарства.

В якості регіонів дослідники-економісти розуміють і підсистему народного господарства, яка організується на основі галузевої та територіальної взаємодії, і територіально-виробничі комплекси, і райони розміщення галузей промисловості або сільського господарства, і географічну територію, на якій зосереджені природні ресурси й населення тощо.

Різноманітні трактування фахівців щодо визначення поняття «регіон» дають підстави говорити про неможливість та некоректність універсалізації його тлумачення.

В сучасних умовах економістами регіон досліджується як багатофункціональна відкрита система, тобто під регіоном розуміється суб'єкт держави, адміністративно-територіальне утворення, якому притаманні як загальні, так і індивідуальні особливості.

Феномен регіональної конкуренції «відкрив» Майкл Портер, за думкою якого актуальність дослідження проблеми регіональної конкуренції пов'язана з низкою причин, а саме: в країнах світу останнім часом набувають посилення процеси територіальної концентрації, регіони відіграють ключову роль в процесах децентралізації та перегляду економічної політики, приватні інвестори спрямовують інвестиційні потоки більшою мірою в регіони та території, а не в держави [24].

Дослідження, присвячені питанням розвитку регіональної конкуренції, представлені в основному працями науковців розвинених країн Євросоюзу, Японії, США та Росії, останнім часом простежується тенденція появи публікацій і вітчизняних вчених.

Оскільки рівень конкурентоспроможності регіонів безпосередньо впливає на конкурентоспроможність країни і є її складовою, проблематика регіональної конкурентоспроможності набуває все більшої актуальності.

На нашу думку потребує уточнення зміст самого поняття «конкурентоспроможність регіону», оскільки сутність та правомірність використання цього терміну носять дискусійний характер. Можна зазначити, що на сьогодні, як відсутній єдиний підхід по трактування поняття «конкурентоспроможність», так відсутнє єдине бачення поняття «конкурентоспроможність регіону».

У наявній фаховій літературі в залежності від змісту, який вкладається в поняття «конкурентоспроможність регіону», наводиться низка трактувань.

Так, П. Котлер, С. Асплінд під конкурентоспроможністю регіону як суб'єкта ринкових відносин розуміють *здатність виступати на ринку нарівні з конкуруючими суб'єктами*. Конкурентоспроможність регіону, за їх думкою, *визначається як наявністю тих чи інших конкурентоздатних галузей та сегментів економіки, так і здатністю регіональних органів влади створити умови регіональним підприємствам для досягнення й утримання конкурентної переваги у визначених областях* [27].

Н.М. Георгієва пропонує під конкурентоспроможністю регіону розуміти «способність суб'єктів регіону при ефективному організаційно-технологічному содействии местных и федеральных властей по сравнению с субъектами других регионов *рационально использовать ограниченные социально-экономические и правовые возможности территории для создания продукции, удовлетворяющей потребности её потребителей на конкретном рынке без ущерба для себя и выплачивать в полном объёме налоговые суммы с целью обеспечения в регионе экономического роста и высокого уровня жизни населения*» [28].

Вітчизняні дослідники В.О.Безугла та Т.В.Семко під конкурентоспроможністю регіону розуміють *здатність регіональної системи до визначення та ефективного використання своїх конкурентних переваг, на умовах самостійності і самофінансування і в межах існуючого законодавства з метою забезпечення сталого зростання показників економічної діяльності в розрахунку на душу населення та раціонального розміщення продуктивних сил* [29].

Аналіз технологічної структури промисловості країни свідчить про те, що її характерною властивістю є технологічна незбалансованість виробничих систем, непов'язаність їхніх окремих елементів. Наслідком загальної несприятливості підприємницького та інвестиційного клімату в країні, надмірного фіскального тиску, впливу кризових процесів на стан реального сектору економіки є уповільнення темпів промислового виробництва і динаміки ВВП (рис.2).

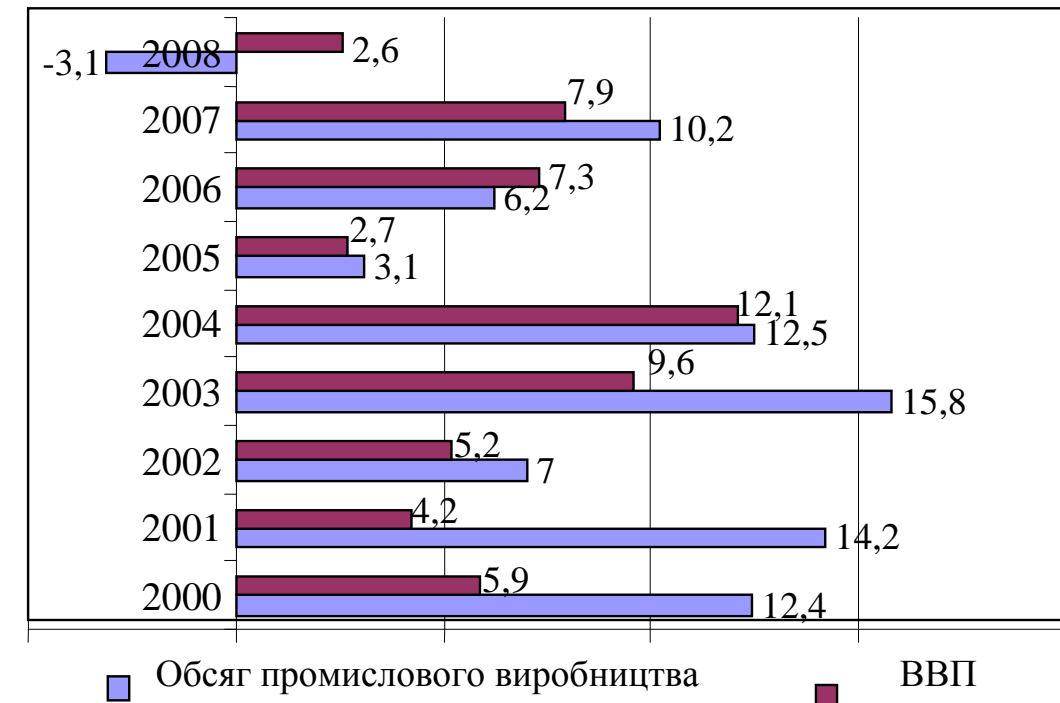


Рис. 2. Динаміка реального ВВП та обсягу промислового виробництва України в 2000-2008 рр., % . Джерело [4].

Аналізуючи довгострокові перспективи інноваційного розвитку України, серед найскладніших проблем слід відзначити невідповідність між нагромадженим ще за радянських часів науково-технічним потенціалом і низькою продуктивністю національної економіки в сучасному періоді. Так, за показником інтелектуального потенціалу Україна посідає 23-є місце в світі, а за рівнем конкурентоспроможності економіки - 78-ме [5] і тенденції у цих сферах не є позитивними. Загальний негативний стан справ у сфері науково-технологічної та інноваційної діяльності ускладнюється й тим, що ефективність використання знань в Україні в 4-5 разів нижча порівняно з відповідним показником у розвинених країнах, а показник наукоємності ВВП знаходиться нижче законодавчо встановленого рівня (1,7 %). Для промисловості цей показник ще менший і становить 0,56 % ВВП, хоча саме промислова політика повинна створити в Україні сприятливі умови для активізації інноваційної діяльності і забезпечення зростання конкурентоспроможності продукції [6].

Законодавством України передбачено норми, що мають стимулювати інноваційну та науково-технічну діяльність підприємств та якими надаються окремі пільги для суб'єктів господарювання, що займаються відповідними видами діяльності.

Інноваціями, згідно законодавству, визнаються «новостворені (засновані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукти або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [7].

Вагомою перешкодою для підвищення інноваційного рівня вітчизняної економіки є спрацьованість виробничих потужностей (для підприємств ГМК коефіцієнт зносу складає близько 65 % [6]) . Необхідність технічного оновлення і модернізації галузі обумовлює зростання обсягів капіталовкладень в основні фонди, але суттєвою проблемою залишається поступове скорочення інвестицій у нематеріальні активи (рис. 3).

Нинішня економічна ситуація в Україні з її величезними диспропорціями створили таку атмосферу, коли вигідною формою використання капіталу постає посередницька діяльність, а не науково-технологічний підхід. Структури, що мають владу в економіці, більше зацікавлені в консервації технологічного та гуманітарного розвитку, наявний у країні науковий і технологічний потенціал пригнічений монополізмом, а вітчизняна економіка має екстенсивний характер відтворення.

Основним недоліком здійснюваної інноваційної політики залишається її спрямованість на керування переважно «процесом», а не «кінцевими результатами». Треба створювати матеріально-технічне підґрунтя для системи стимулів та необхідних організаційно-технологічних умов ефективної роботи хоча б найкращої частини науково-технічного та виробничого потенціалу. Тому для вдосконалення інноваційної політики дуже важливо формувати, стимулювати економіко-правове середовище саме для тих суб'єктів циклу «наука-техніка-виробництво», які забезпечують відчутні позитивні кінцеві результати.

Державна інноваційна політика повинна стати найважливішим важелем діяльності, спрямованої на виведення економіки України з кризи. Головною метою такої політики є стратегічна орієнтація розвитку виробництва на створенні і широке застосування принципово нових машин, матеріалів, комплексних технологічних систем, ефективне освоєння науково-технічних розробок, забезпечення соціально-економічних, організаційних і правових умов для постійного відтворення та ефективного використання науково-технічного потенціалу.

Цілеспрямованим шляхом інноваційної політики інноваційного суспільства є створення спільного бачення майбутнього через різні нововведення для досягнення головної мети – підготовки суспільства до змін, які будуть спроможні вибудувати фундамент для подальшого національного розвитку нашої країни.

Вакульчик О.М., д.е.н., професор  
Академія митної служби України

### ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ УПРАВЛІННЯ ПАРАМЕТРАМИ ІННОВАЦІЙНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ПАРАМЕТРАМИ ИННОВАЦИОННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Виділяючи три основних етапи революційних перетворень економічних відносин – промисловий, продуктивності праці, управлінський – відомий дослідник в області управління П. Друкер відзначав, що матеріальне виробництво стає вторинним по відношенню до інформації і знань [1].

Термін «економіка знань», що був вперше використаний у 1970-х роках ХХ ст. Д. Беллом [2], виник в умовах поширення у світовій економіці постіндустріального спрямування, основними ознаками якого стали інтелектуалізація технологій, що забезпечує значне підвищення продуктивності праці, та активне впровадження інтелектуальних ресурсів, які, в свою чергу, виступають важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності як економіки окремого підприємства, так і країни в цілому.

Вплив різних чинників на економічне зростання промислового виробництва відображено на рис.1. Так, домінуюче значення мають чинники, які визначають підвищення продуктивності праці за рахунок інновацій, освіти та професійної підготовки.



Рис.1. Фактори підвищення продуктивності праці, % . Джерело: [3].

За О.Є. Ятрановим «...под конкурентоспособностью региона прежде всего понимается наличие и реализация конкурентного потенциала данного региона. При этом конкурентный потенциал многопланов, формируется из многообразных характеристик возможности участия региона в конкретных отношениях, как между регионами, так и общегосударственных конкурентных отношениях взаимодействия с другими странами мира» [5,с.18]

О.О.Тарасова вважає, що під конкурентоспроможністю регіону варто розуміти його здатність забезпечити високий рівень життя населення й доходу власникам капіталу, а також ефективно використати наявний у регіоні економічний потенціал при виробництві товарів і послуг [7]. Майже аналогічну думку висловлює О.В.Бурдяк, яка пропонує під конкурентоспроможністю регіону «... розуміти його здатність в умовах глобальної конкуренції на основі ефективного використання наявних традиційних і створення унікальних ресурсів локального розвитку стимулювати підвищення продуктивності виробництва та рівня життя місцевого населення і, відповідно, забезпечувати високий конкурентний статус у гео економічному просторі в довгостроковій перспективі»[16].

І.В.Мельман, як і М.Портер, під конкурентоспроможністю регіону вбачає його здатність досягати високого та постійно зростаючого рівня життя за рахунок підвищення продуктивності праці та ефективного використання капіталу [30, 24].

А.К. Криворотов, з яким не можна не погодитись, узагальнюючи публікації російських дослідників щодо даного питання, в своїй праці «Конкурентоспособность северной экономики: «узкие места» и широкие перспективы» виділяє три основні групи робіт, в яких мова йде про визначення терміну «конкурентоспроможність регіону»:

- в одній групі робіт зовсім не визначається дане поняття. Це стосується і загальновідомої праці М.Портера «Міжнародна конкуренція»;
- в іншій групі публікацій наводиться широке трактування поняття,
- в третій групі досліджень фактично ототожнюються поняття конкурентоспроможності країни та конкурентоспроможності регіону, або конкурентоспроможності галузі та конкурентоспроможності регіону, або конкурентоспроможності території та конкурентоспроможності регіону[19].

Конкурентоспроможність регіону можна розглядати як показник його місця в національній економіці. Вона визначається наявністю на території регіону конкурентоспроможних галузей, інтегрованих об'єднань підприємств корпоративного типу або мережових інтегрованих структур. Конкурентоспроможність кожного регіону визначається не формами власності, а способами управління економікою, соціально-економічними відносинами, раціональним використанням регіональних переваг, пошуком методів сполучення загальнодержавних і регіональних соціально-економічних інтересів, що можуть знаходитися в протиріччі.

Підсумовуючи вищезазначене можна запропонувати наступне визначення: конкурентоспроможність регіону - це здатність суб'єктів регіону до виробничо-господарської взаємодії, раціонального використання територіальних, соціальних, економічних й правових можливостей та конкурентних переваг на умовах самостійності і самофінансування задля досягнення високої продуктивності праці і постійно зростаючого рівня життя населення.

Одним з суб'єктів конкуренції на мезорівні виступають регіональні кластери, про які згадує в своїх дослідженнях С.І.Соколенко[18]. Початок дослідження конкурентоспроможності галузей та країн через призму відносно нової форми організації бізнесу - кластерів поклав М. Портер. На сьогодні в літературі висвітлюються теоретичні основи щодо кластерного розвитку, зазначається, що кластери сприяють підвищенню конкурентоспроможності країн та регіонів, але досліджень щодо конкурентоспроможності регіонів обмаль.

Виходячи з попереднього дослідження сутності конкурентоспроможності, а також підходів до розуміння конкурентоспроможності країни і регіонів та з огляду на природу і склад учасників кластерів вважаємо, що конкурентоспроможність регіонального кластеру – це по-перше, здатність кластеру конкурувати з аналогічними мережевими структурами усередині та за межами регіону, по-друге, результуючий показник, який відображає рівень ефективності виробництва, розподілу та реалізації продукції як всередині регіону, так і за його межами з метою підвищення економічного потенціалу як учасників кластеру, так і соціально-економічного розвитку регіону в цілому. Тобто сутність конкурентоспроможності регіонального кластеру передбачає відповідний рівень конкурентоспроможності учасників кластеру та його продукції.

Мікроекономічний рівень. Свого часу М.Портер, досліджуючи конкуренцію, відмічав, що конкурують не країни (регіони), а фірми. Регіон та країна являють собою лише середу, яка сприяє (або не сприяє) конкурентоспроможності підприємства[24].



Одним з самих досліджених питань, присвячених проблемам конкурентоспроможності, є конкурентоспроможність підприємства (фірми). Наведемо деякі з запропонованих фахівцями трактувань, які відображають сутність.

Вітчизняні науковці І.В.Багрова та О.Г.Нефедова пропонують під *конкурентоспроможністю підприємства* розуміти «тимчасове вигідне становище підприємства в умовах конкурентного ринку протягом певного часу по відношенню до підприємств-конкурентів» [3]. Майже аналогічної думки і російський дослідник А.К.Криворотов: «конкурентоспособность фирмы – ее способность производить и сбывать товары, конкурентоспособные на соответствующем рынке при наличии у фирмы мобильных факторов производства, более эффективных по сравнению с конкурентами» [18]. Він вважає, що в поняття конкурентоспроможності підприємства вкладається здатність випускати та продавати конкурентоспроможну на конкретному ринку продукцію, її переваги відносно до інших підприємств даної галузі усередині країни та за її межами.

І.З. Должанський та Т.О.Загорська зазначають, що конкурентоспроможність фірми – це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку, результат її конкурентних переваг по всьому спектру проблем управління [13].

**Висновок.** Проведене дослідження дозволило виявити спорідненість понять «міжнародна конкурентоспроможність», «конкурентоспроможність країни», «регіональна конкурентоспроможність», «конкурентоспроможність підприємства». Загальними положеннями є:

- здатність максимально реалізувати конкурентні переваги,
- здатність протистояти конкурентам,
- здатність раціонально використовувати соціально-економічні й правові можливості,
- здатність до ефективного використання факторів виробництва (капіталу та природних ресурсів),
- здатність досягати високого та постійно зростаючого рівня життя за рахунок підвищення продуктивності праці.

Відмінності стосуються масштабів діяльності, особливостей міжнародних та регіональних відносин, підлеглості та підпорядкованості органам влади країни та міжнародним організаціям, ступеня досконалості законодавчо-нормативних актів та задач, які вирішують суб'єкти конкуренції за для досягнення високого рівня конкурентоспроможності.

Наведена п'ятирівнева класифікація конкурентоспроможності суб'єктів конкурентних відносин на нашу думку сприятиме глибшому розкриттю конкурентоспроможності як економічної категорії та дозволить виокремити їх характеристики. А запропоноване включення в якості суб'єкта конкуренції регіональних кластерів дає підстави для подальшого дослідження проблеми конкурентоспроможності не тільки регіональних, а і мегакластерів (глобальних) та мікрокластерів (локальних).

#### Список джерел

- 1.Хамел Г., Прахалад К. Конкуренция за будущее.-М.:Олимп-бизнес, 2002
- 2.Райзберг Б.А.,Лозовський Л.Ш, Стародубцев Е.Б. Современный экономический словарь.- 2-е изд., испр.-М.ИНФРА-М, 1999
- 3.Багрова І.В., Нефедова О.Г. Складові та фактори конкурентоспроможності//Вісник академічної науки України.-2007.-№1(11).-С.11-16
- 4.Білоус О., Мацейко Ю. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі//Економічний часопис-XXI.-2005.-№9.-С.7-12
- 5.Ятранов А.Е. Конкурентоспособность региона (на примере Республики Бурятия):Дис...канд.экон.наук.:08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (Региональная экономика).-М.:2005.-165 с.
- 6.Трофимова Я.В. Определение конкурентоспособности промышленного предприятия. Дис.... канд. экон. наук – Ярославль, 1998.-159с.
- 7.Тарасова О.О. Интегральні оцінки визначення конкурентоспроможності регіону//Прометей. Регіональний збірник наукових праць з економіки/ Донецький економіко-гуманітарний інститут МОН України; Інститут економіко-правових досліджень НАН України.-Вип.3-Донецьк: ДЕГІ, 2006.-С.52-55
- 8.Копистко О.В.Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції//Економіка АПК.-2010.-№1.-с.61-63
- 9.Бобырев Д.Б. Конкурентоспособность как экономическая категория //Прометей. Регіональний збірник наукових праць з економіки/ Донецький економіко-гуманітарний інститут МОН України; Інститут економіко-правових досліджень НАН України.-Вип.1-Донецьк: ДЕГІ, 2005.-С.230-233
- 10.Заблоцький Б.Ф.Регіональна економіка: Навч.посібник.-Львів:»Новий світ-2000», 2008.-546с.
- 11.Огородникова Ю.Г. Реализация конкуренции в инновационной деятельности//http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2005/issue2/econom6.html
- 12.Хамініч С.Ю. Конкурентоспроможність національної економіки// Актуальні проблеми економіки.-2007.-№4.-С.20-25

По-друге, - це незавершеність адміністративної реформи, яка не дає можливість бути регіонами більш самостійними в розпорядженні заробленими в регіоні коштами. Це дуже сильно звужує реальні можливості місцевих органів влади в вирішенні натальних проблем інноваційного розвитку.

Вище викладене по суті диктує і певні пропозиції. Це перш за все доведення адміністративної реформи до логічного завершення. Це життєво необхідний і реально можливий крок, бо від недосконалості цього законодавства потерпає не тільки населення, але і власники засобів виробництва. Що ж стосується формування як пріоритетного державницького підходу у представників адміністрації усіх рівнів – то це довготривалий шлях, який в нашій дійсності дуже гальмується розпорошеністю сил національного гатунку, потужними імперськими намірами Росії і не в останнє масового споживацькою психологією населення, яка сформована за сімдесят років радянської влади і, яка розквітає на фоні ринкових перетворень, що здійснювались і продовжують здійснюватись (наприклад, у вигляді продажу земель сільськогосподарського призначення в умовах діючого мораторію на це) і сьогодні.

Але економічні і соціальні процеси в будь-якому суспільстві об'єктивні і є надія на зміну цієї ситуації вже в недалекому майбутньому. Про небезпідставність такого висновку говорить факт помаранчевої революції, якій аплодував увесь цивілізований світ. Це революція наглядно продемонструвала силу народу і його бажання жити в демократичній цивілізованій країні, хоча сама політична еліта виявилася явно неадекватною рівню прояву народного духу і народної волі. Проте цей дух є основою і з розвитком нашого суспільства сформується і відповідна еліта.

Залучення іноземних інвесторів вимагає створення певних податкових пільг. Найбільш відприцьованим варіантом є створення вільних економічних зон. В нашій державі такі зони, а також території пріоритетного розвитку.

Особливу значимість для нашої держави має використання досвіду розвинених країн з реалізації заходів щодо державної підтримки інноваційних процесів в економіці, що дозволить сформувати діючу вітчизняну систему стимулювання інноваційної діяльності. Актуальність дослідження даних питань зростає в зв'язку з тим, що українська економіка прагне до гідного й органічного входження у світове співтовариство. Подолання відставання практично у всіх галузях і виробництвах припускає посилення інноваційного характеру підприємницької діяльності, формування особливої інноваційної сфери, та законодавчого її регулювання.

Інноваційний розвиток України можливий завдяки значних поступових змін у суспільстві. Основою інноваційного розвитку, країн, що розвиваються, є значні досягнення у виробничому процесі.

Головною метою інновацій є відтворення суспільного життя. Інноваційний розвиток повинен спиратися на світовий досвід попередніх інновацій, враховуючи при цьому як позитивний, так і негативний досвід.

Проблемою інноваційного розвитку українського суспільства є те, що досі використовуються старі технології, застосовуються застарілі знання і методи.

Головне завдання інноваційного розвитку:

- забезпечення інтенсивного типу відтворення з відповідним використанням найсучасніших технологій;

- залучення можливостей розвитку постіндустріального інтенсивного відтворення в перехідній економіці.

Конкретними механізмами вирішення цього завдання можуть бути:

- відповідні інституційні перетворення і соціальна підтримка розвитку та використання творчого потенціалу кожного працівника;

- забезпечення свободи створення різного роду колективів, творчих союзів, партнерства в науці, педагогічній та соціальних сферах;

- створення системи освіти для формування творчої особистості, здатної до швидкої перекваліфікації, наділеної широкими різнобічними знаннями та високим потенціалом інноваційної діяльності;

- створення системи таких взаємин у суспільстві, колективі, котрі забезпечують вивільнення інноваційного потенціалу всіх працівників;

- запровадження методів самоуправління колективами для вирішення завдань стимулювання інновацій кожного працівника;

- підтримка підприємницької діяльності як засобу демократичної організації управління технологічним процесом.



вірний. Проте в реаліях нашого життя можуть виникнути і реально виникають умови, за яких цього може і не відбуватись принаймні в окремих випадках. Візьмемо для прикладу той факт, що робоча сила в нашій країні в 2 рази дешевше від робочої сили на Заході, а це не стимулює технічний прогрес. Тут досить доречним є історичний приклад з російськими винахідниками Черепановими, які в 1833 році винайшли потяг і побудували першу в Росії залізницю. Та як відомо, дешева робоча сила безправних кріпаків ще довго не спонукала тодіжніх промисловців до застосування цього важливого винаходу.

Аналізуючи рух прямих іноземних інвестицій, слід відмітити і той факт, що вони спрямовані переважно в невиноробничу сферу. Так, за останній рік (станом на 01.03.2007 року та на 01.03.2008 року) частка прямих іноземних інвестицій у вигляді акціонерного капіталу і реінвестованих доходів в такі види економічної діяльності як: фінансова, операції з нерухомим майном і оптова торгівля, було спрямовано в першому кварталі 2007 року – 34,1% усіх інвестицій, а в першому кварталі 2008 року – 44%. Правда, вагомою часткою є і інвестиції іноземних інвесторів в металургійне виробництво і виробництво готових металевих виробів. Ця частка склала в першому кварталі 2007 року – 24,8%, а у відповідному періоді 2008 року – 17,5% (2,37). Це особливо привабливо для України, хоча з точки зору стратегії нашої держави цю структурну перебудову вітчизняної економіки більш бажаним було б спрямування іноземних інвестицій в такі галузі, як машинобудування, сільське господарство, будівництво. Проте частка прямих іноземних інвестицій в ці галузі відносно невелика, хоча динаміка зростання інвестицій на цих напрямках економічної діяльності в останній період досить потужна, про що свідчать дані табл. 2<sup>2</sup>.

Таблиця 2

Прямі івєстиції в Україну в окремі види економічної діяльності

Види економічної діяльності	на 01.03.2007 рік		на 01.03.2008 рік		Темп зростання, %
	млн.дол. США	питома вага, %	млн.дол. США	питома вага, %	
Усього акціонерний капітал та реінвестовані доходи, в тому числі:	22844	100,0	33081	100,0	144,8
Машинобудування	965	4,2	1116	3,4	115,6
Будівництво	972	4,3	1875	5,7	192,9
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	407	1,8	627	1,9	154,1

Розвиток іноземного інвестування наштовхується в нашій державі на певні перепони, серед яких чи не найбільшими є політична нестабільність, що вже декілька років колотить найвищі ешелони влади і недосконале, часто довільно змітоване законодавство. Наслідком цього виступає не такий потужний, як в інших країнах наших сусідах, наприклад, Польщі, потік іноземних інвестицій. То ж державі необхідно якомога скоріше удосконалити усе правове поле суспільного виробництва, і звісно подолати нестабільність політичної влади.

Але в нашій державі є ще місцеві органи влади, які в межах своїх планів структурної перебудови економіки та формування інноваційної моделі суспільного виробництва можуть і повинні надати інвесторам широкі можливості для здійснення інвестиційного процесу. При певній фінансовій стійкості і головне меншій залежності від центрального бюджету місцеві органи влади спроможні стати потужним організатором залучення іноземного інвестора, навіть за сьогоденного безладу в центральній виконавчій і законодавчій гілках влади. Земельні ділянки, регіональні адміністративні важелі – усе це здатно стати основою для створення реальних сприятливих умов для інвестиційного процесу в цілому і для тієї його складової, яку може забезпечити іноземний інвестор. Але такому вирішенню питання шкодять принаймні дві кардинальні речі.

По-перше, як в центрі, так і на місцях, владна вертикаль представлена олігархічною елітою, яка щойно вийшла з процесу первинного нагромадження капіталу, і вирости на базі цього страхівливого, але історично неминучого для становлення ринкової економіки процесу, націлена не на створення, а скоріше на перерозподіл. При цьому в боротьбі за цей перерозподіл вони використовують не тільки свою економічну міць, але і свою владу. В цих умовах державницький погляд на справи відходить на другий план або, ще гірше, немає для цієї еліти ніякого сенсу.

13. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник.- Київ: Центр навчальної літератури, 2006.-384с.

14. Калюжнова Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации/ Н.Я.Калюжнова.-М.: ТЕИС, 2003.-526с.

15. Гальванский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерении// Российский экономический журнал.-1998.-№3.-С.67-78

16. Бурдяк О.В. Конкурентоспроможність регіонів як необхідна передумова зростання конкурентоспроможності країни// burdiak@gambler.ru

17. Гордынская Н.Г. Формирование конкурентных преимуществ экономики региона. Дис. ... канд.экон.наук: 08.00.05.-М.:РГБ, 2005.-137с.

18. Соколенко С.И. Инновационные возможности регионов – основа подъема конкурентоспособности экономики Украины//Прометей. Региональный сборник научных работ с экономики/Донецкий экономико-гуманитарный институт МОН Украины, Институт экономико-правовых исследований НАН Украины.-Вип.3. Донецьк: ДЕГ, 2006.-С.58-63

19. Криворотов А.К. Конкурентоспособность северной экономики: «узкие места» и широкие перспективы// Ресурс диступуhttp://koet.syksu.ru/vestnik/2008/2008-1/2/2.htm

20. Андрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике//Экономист.-1997.-№10.-С.39-45

21. Сиваченко І.Ю., Козак Ю.Г., Схануров Ю.І. та ін. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Навч. посібник/ За ред. І.Ю.Сиваченка, Ю.Г.Козака, Ю.І.Сханурова.-К.: Центр навчальної літератури, 2006.-456с.

22. Васильева Ю.П. Повышение конкурентоспособности страны как необходимое условие вхождения в глобальную экономику / Ю.П. Васильева // Современные тенденции развития экономической науки: Материалы конференции ученых-экономистов. – Уфа, 2004. – С. 349-354

23. Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ.- К.Знання України, 2002

24. Портер М. Международная конкуренция: Пер.с англ./Под ред. и с предисловием В.Д.Щетинина.-М.: Междунар. отношения, 1993.-896с.

25. The Global Competitiveness Report 2000/Porter M.E., Sachs J.D., Warner M.A. and etc.-Oxford: Oxford University Press, 2000

26. Industrial Development and Competitiveness // The OECD Observer.– 1996.– No1.– P. 3.

27. Kotler P., Asplund C., Rein I., Haider D. Marketing Places Europe.-Pearson Education Limited, 1999

28. Георгиева Н.Н. Повышение конкурентоспособности региона на основе кластерного управления/ Н.Н.Георгиева // Особенности роста и развития региональных социально-экономических систем: сб. материалов II Всеросс.научн.-практ.-конф.-Пенза: РИО ПГСХА, 2006.-С.63-66

29. Семко Т.В., Безугла В.О. Світовий досвід формування конкурентоспроможних регіонів// Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Вип..192. в 4 т. Том 2.- Дніпропетровськ: ДНУ, 2004.- С.403-412

30. Мельман И.В. Повышение конкурентоспособности регионов России в условиях рыночной экономики [ Текст ] / Мельман И.В. // Наука. Технологии. Инновации: материалы Всероссийской научной конференции молодых ученых. Часть 5.-Новосибирск, 2006.- С.182-184

*Шпильова В.О. к.е.н., доцент  
Черкаська філія Європейського університету  
Україна*

**ФАКТОРИ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ ЯК ПІДРУНТЯ ФОРМУВАННЯ  
СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ  
ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА КАК ОСНОВА ОРМИРОВАНИЯ  
СТРАТЕГИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

Рассматривается влияние факторов конкурентной среды на формирование стратегии регионального развития

Особливості сучасної економічної політики України є відсутність чіткої державної регіональної політики; перехід до економіки ринкового типу; початок інтеграції національної економіки в світовий економічний простір. Розглядаючи регіон як саморозвиваючу багатофункціональну і багатоаспектну систему, в якій в якості структурних елементів виступають екологічна, економічна, соціальна, політична і інші підсистеми, слід зазначити істотні відмінності якісних характеристик вказаних підсистем регіонів, що і визначає високий рівень диференціації соціально-економічного розвитку регіонів України.

Актуальність даного дослідження зумовлена тим, що зараз існують істотні відмінності регіонів України по можливостях адаптації їх до ринкових умов, для яких характерні як загальні проблеми, так і специфічні, які вимагають відповідних заходів по їх вирішенню. Перш за все рівень розвитку регіонів визначається і визначається структурою регіональної економіки, наявністю провідних галузей промисловості.

Метою роботи є дослідження факторів навколишнього середовища, як підґрунтя формування стратегії регіонального розвитку.

Фактори конкурентоспроможності в стратегічному розвитку регіону розглядаються як сили, що активно діють, які викликають позитивні або негативні зміни в стані регіону [5, с. 845.; 4, с. 555].

Аналіз сучасних літературних джерел, що розкриває основні підходи до виявлення і відбору різних груп факторів конкурентоспроможності регіону, коректність вибору яких багато в чому визначає якість планування регіонального розвитку в сучасних умовах.

У роботах Н. Сафіулліна, Л. Сафіулліна, Д. Сепіка, Л. Григор'єва, Ю. Урожаєвої представлено групування факторів за різними класифікаційними ознаками [7, с. 58; 6, с. 59; 3, с. 39-48 ]:

- за змістом – техніко-технологічні, економічні, соціальні, організаційні, політичні;
- за способом впливу – екстенсивні і інтенсивні;
- за природою утворення – об'єктивні і суб'єктивні;
- за періодичністю дії – змінні, постійні, випадкові;
- за місцем виникнення – зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні);
- за характером оцінки – кількісні, якісні.

У працях вітчизняних учених Г.Л. Азоева і А.П. Челенкова представлена класифікація конкурентних переваг регіону як динамічної і багатофункціональної системи, з урахуванням її взаємозв'язків і взаємозалежностей та кваліфікаційних ознак [2, с. 45].

В рамках представленої авторами даної класифікації конкурентних переваг регіону, на нашу думку, є з'являється можливість коректного переходу до формування основ базових стратегій регіональних конкуренцій, тобто від конкурентних переваг по чинниках виробництва здійснюється перехід до конкурентного середовища, що створює конкурентні переваги, які представлені на рис. 1.

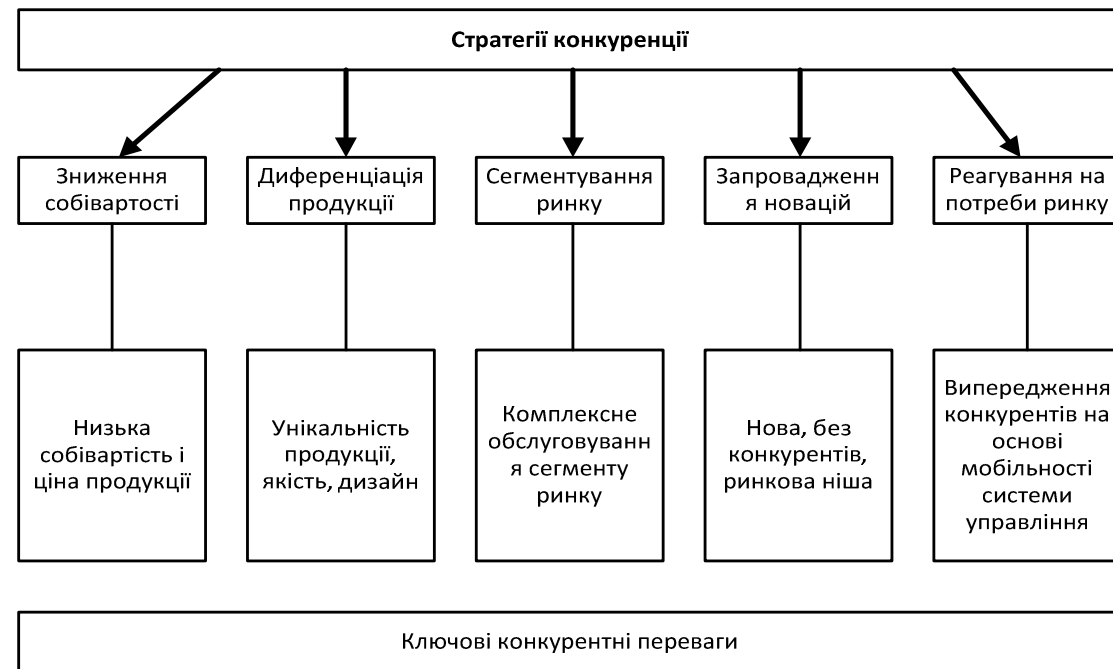


Рис. 1. Базові стратегії конкуренції та конкурентні переваги [Складено за: 1, с. 108-121]

Оскільки конкурентна перевага – це, перш за все, перевага в факторах виробництва і в факторах навколишнього середовища, логічно розглянути структурні елементи і складові вказаних факторів.

Фактори виробництва – ресурси виробництва, що підрозділяються на матеріальні ресурси (природні і людські ресурси; технологічний і фінансовий капітал) і віртуальні ресурси (інформація як сукупність загальних і спеціальних знань і уявлень; інновації; підприємницькі здібності, виражені через комунікації, організацію, управління і відповідальність).

Інвестиції в основний капітал за джерелами (% до усях інвестицій)

Області Роки	Власні кошти підприємств			Кошти іноземних інвесторів			Кошти банків			Кошти державного бюджету		
	2002	2004	2006	2002	2004	2006	2002	2004	2006	2002	2004	2006
I група												
Дніпропетровська	71,9	72,3	72,5	6,8	5,2	1,7	4,6	6,9	13,2	3,6	5,5	4,6
Донецька	75,5	72,6	69,9	1,6	2,1	4,4	4,8	5,6	11,5	10,7	11,6	7,2
Запорізька	85,6	83,3	78,6	1,9	0,4	0,8	5,4	6,6	11,8	1,4	4,7	5,2
Луганська	69,3	64,5	74,6	0,2	0,3	1,0	1,7	10,1	8,4	18,5	17,0	10,4
Миколаївська	73,6	64,0	66,5	2,0	0,5	0,8	1,7	5,5	13,5	2,5	22,8	12,5
Одеська	65,2	49,4	50,5	7,3	4,4	3,8	10,9	7,7	18,4	4,7	23,8	6,0
Полтавська	79,8	80,4	66,3	1,1	2,0	1,9	10,2	6,6	19,5	1,6	1,7	1,5
Харківська	77,0	71,2	66,7	5,0	7,1	10,0	4,5	9,0	11,1	1,6	2,5	1,8
II група												
Волинська	61,5	60,2	43,8	7,0	3,5	121,0	8,0	8,3	15,6	4,8	8,9	10,2
Житомирська	66,9	60,7	51,6	12,6	2,4	6,2	4,3	14,9	16,9	7,6	6,7	7,7
Кіровоградська	66,3	40,5	51,0	4,2	7,6	6,2	2,4	3,5	15,3	10,3	35,4	12,4
Тернопільська	59,8	46,8	42,0	1,4	2,0	2,2	2,1	10,3	16,7	3,6	6,5	6,7
Чернівецька	43,0	32,5	35,0	1,1	0,9	4,0	5,7	8,8	14,0	3,8	26,1	19,5

Розглядаючи цю проблему, слід відмітити те, що хоча основним джерелом інноваційної діяльності є прибуток підприємства і амортизаційні відрахування, а відтак ініціатором такої діяльності є підприємці – цей процес в Україні не тільки дуже слабкий, але і виявляє як це вже було відмічено тенденцію до зменшення. Одна з причин цього пов'язана з тим, що процес первинного нагромадження капіталу в нашій державі, як і в цілому в історії людства, написаний «мовою крові і вогню», якщо використовувати образне визначення, дане К.Марксом. Цей процес в Україні відбувся в дуже стислий відрізок часу і по суті ще продовжується у формі певного перерозподілу, до якого активно долучається бізнесово-владна еліта. Прямим наслідком цього стало формування стереотипу успішного підприємця не в особі творчої, ініціативної особистості, яка пов'язує свій успіх з покращенням своєї діяльності, і використовує свої багатства шляхом розвитку підприємства його розбудови, а в особі індивіда, який зумів шляхом обдурювання, а то і банальної крадіжки сколотити своє багатство. Те, що досталося нашим великим і малим олігархам в якості капіталу було проосто прихвалізовано. Це майно не має ніякого відношення до творчої діяльності останніх, якщо не враховувати таланти по знаходженню шляхів привласнення собі того, що належало усьому народу. Відтак, і підприємець, який в своїй більшості не причетний своєю працею до створення першооснови свого бізнесу – найменше готовий до збільшення свого багатства через творчу інноваційну діяльність.

З цього виходить необхідність перебудови державної політики в напрямку формування певного напрямку поведінки підприємця в сфері своєї бізнесової діяльності. У це, в умовах посилення впливу інституціональних чинників на економічне зростання, набуває великого значення поряд з традиційними заходами щодо стимуляції інноваційної діяльності через створення економічно привабливих умов розвитку вітчизняного бізнесу у випадку інноваційного спрямування його господарчої діяльності.

Найважливою складовою розбудови інноваційної моделі економічного розвитку є і залучення в країну іноземного капіталу. Цей процес постійно набуває в нашій державі обертів. Особливо це характерно для останніх років. Тільки за 2006-2007 рр. прями іноземні інвестиції у вигляді акціонерного капіталу та реінвестованих доходів нерезидентів збільшилися в 2,5 раза, а їх чисте збільшення за цей же період склало 2,3 раза (розраховано по 2,36). При цьому ця тенденція не тільки зберіглася, але і посилилась в 2008 році. По даним платіжного балансу України за І-й квартал 2008 року це зростання по відношенню до І-го кварталу 2007 року склало по загальному збільшенню 139,6%, а по чистому збільшенню – 144,5%, що свідчить не тільки про збереження тенденції, але і про зменшення зворотнього руху (відтоку) з країни прямих іноземних інвестицій (2,36).

Але аналіз показує, що цей капітал приходить до нас переважно у грошовому вигляді. Це теж вкрай важливо для нашої економіки, бо то є додатковий і потужний ресурс для її розвитку, але він тільки опосередковано може враховуватись як ресурс для інноваційного розвитку. Загальний висновок про те, що іноземний інвестор принесе з собою новітні технології і буде вкладати свої гроші в нове виробництво, а відтак буде сприяти інноваційному розвитку економіки-безумовно

сті методів державної підтримки і державного регулювання цих процесів. Тобто життя вимагає чіткого, добре прорахованого і деталізованого механізму забезпечення інноваційного розвитку. Хоча і зв'язок цього механізму з структурною перебудовою безсумнівного повинен бути в плані найбільш важливих акцентів на відповідних напрямках інноваційної діяльності.

Успіх реалізації загальнодержавних стратегічних планів розвитку в значній мірі визначається не тільки їх науковою обґрунтованістю, а і їх прийняттям тими владними органами, на яких лежить значна частка реалізації цих планів. В ідеалі стратегія інноваційного розвитку і в основних деталях його механізм повинні бути аксіомою для будь-якою уряду і Верховної Ради будь-якого скликання. Кожен новий уряд приходить з своєю програмою і вона часто торкається і зміни самої концепції. На жаль єдиного бачення концептуальних засад здійснення інноваційного розвитку у різних політичних сил немає. Політична еліта сформувалась в умовах первісного нагромадження капіталу, який до того ж проходив в умовах недосконалості, нормативних актів по трансформації державної власності в приватну і колективну і за надзвичайно слабким контролем з боку держави за цим процесом. Це призвело до того, що політична еліта сформувалась у своїй переважній більшості як бізнесово-олігархічна. Вона і представлена сьогодні у всіх гілках влади, що природно концентрує їх увагу не на загальнонаціональних інтересах, які, наприклад, представлені в необхідності структурної перебудови економіки і в здійсненні інноваційного розвитку, а на особистих майнових інтересах.

Нагальна необхідність забезпечення потужного інноваційного розвитку нашої економіки ставить на порядок денний цілу низку питань. Серед найважливіших – це питання фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

Як відомо, це фінансування здійснюється з декількох джерел. Це прибуток і амортизаційні відрахування самого господарюючого суб'єкта. Важливим джерелом фінансування є також ті ресурси, які суб'єкти господарювання можуть залучити через перерозподіл фінансових ресурсів. Мова йде перш за все про банківські кредити.

Найважливішим джерелом інноваційної діяльності виступають кошти самих підприємств. Це перш за все прибуток і амортизаційні відрахування. Непрямим підтвердженням цього є інвестиції в основний капітал, який перш за все (принаймні теоретично) повинні відзеркалювати, мати потужну складову у вигляді інновацій. В цілому по Україні в 2006 році інвестиції в основний капітал за рахунок власних коштів склали 57,8%.

Але варто відзначити, що інвестиції в основний капітал за рахунок цього джерела найбільш вагомі в промислово розвинутих областях. Вони коливаються в межах від 60% до 78%. В той же час в областях з менш розвинутою промисловістю цей відсоток коливається в межах від 35% до 51%.

Відмічені регіональні особливості в інвестиціях в основний капітал необхідно враховувати при розробці заходів по стимулюванню інноваційної діяльності. Адже там, де це основне джерело фінансування інновацій в основний капітал менш потужне, ніж в найбільш розвинутих областях – там і можливості для інноваційної діяльності значно менші. Правда певним компенсуючим моментом виступає таке важливе джерело інвестицій в основний капітал як кошти іноземних інвесторів. Привабливість цього джерела пов'язана з тим, що прямі іноземні інвестиції як правило пов'язані з впровадженням нових технологій і інновацій в виробничий процес. Як свідчать дані табл.1, частка іноземних інвестицій в основний капітал в регіонах з менш розвинутим рівнем промисловості значно вищий, ніж в тих областях, в яких рівень розвитку промисловості високий. Як видно з наведених даних, частка інвестицій іноземних інвесторів в основний капітал в областях другої групи в середньому помітно вище, ніж в областях з високорозвинутою промисловістю. Але ця компенсація не є суттєвою з точки зору загальносуспільного відтворювального процесу принаймні з двох причин. По-перше, регіони другої групи мають переважно сільськогосподарську орієнтацію і іноземний капітал, йде головним чином в харчову, в переробну промисловість і в сферу торгівлі. По-друге, загальний обсяг витрат на інновації по п'яти областям другої групи склав у 2000 році 61 млн.грн., а в 2006 році – 162,5 млн.грн., тоді як у п'яти найрозвиніших областях за відповідні роки ці цифри сягнули 1134 млн.грн і 3004 млн.грн. Перевищення загального обсягу інвестицій в 2006 році склало 18 разів. При цьому і темп зростання витрат на інвестиції по першій групі був помітно вищий і склав 3 рази, тоді, як у областей другої групи усього 2,6 рази і це при багатократно меншій значущості (ваги) одного відсотка приросту.<sup>1</sup> Цей короткий і досить загальний аналіз говорить про те, що в регіонах другої групи інноваційна діяльність є дуже низкою і потребує суттєвого посилення.

Фактори навколишнього середовища включають наступні аспекти: 1) соціальне середовище; 2) економічне середовище; 3) інституційно-політичне середовище; 4) екологічне середовище; 5) інфраструктурна забезпеченість.

Врахування факторів навколишнього середовища до виявлення конкурентних переваг регіональної системи дозволив обґрунтувати необхідність виділення наступних чинників: природні (об'єктивні), зовнішні, інституційні.

Звертаючись до реальної управлінської практики, проілюструємо дію на стратегічний розвиток регіонів такого зовнішнього фактору, як політика державних органів влади, з погляду формування конкурентних можливостей і обмежень, а також їх наслідків.

Отже, по-перше, мова йде про зовнішніх по відношенню до регіону умовах, що створюються центром і що впливають на інвестиційні процеси. Базові правила, що визначають права власності, умови функціонування економічних відносин, формуються на державному рівні. Об'єм формальних правил, на які можуть впливати регіони, достатньо обмежений. По-друге, останніми роками існує тенденція до зосередження бюджетних повноважень на державному рівні, що скорочує «можливість маневру» для регіонів. Частково це пояснюється спробою центру понизити масштаби різноманітності регіональних політичних і соціально-економічних інститутів.

Важливе значення мають чинники конкурентоспроможності, які визначають рівень та стратегію конкурентного розвитку регіону.

Поняття регіональної конкурентоспроможності, що забезпечують стратегію розвитку регіону обумовлюють показники, представлені на рис. 4.

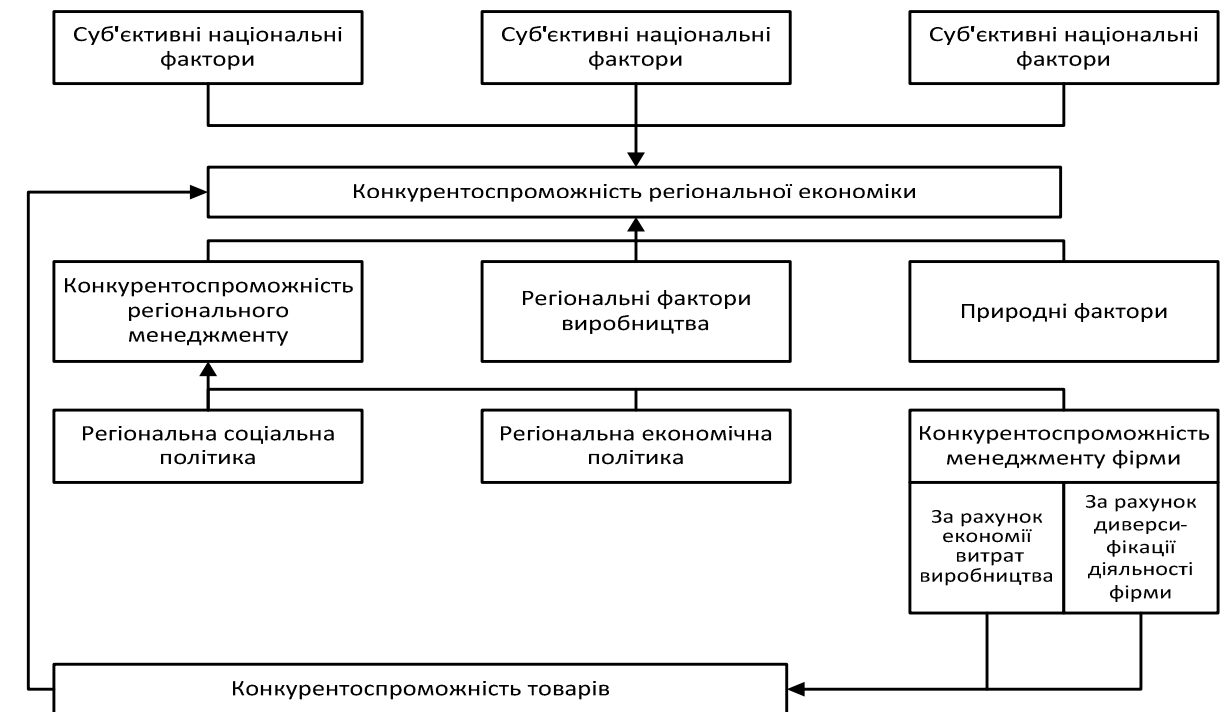


Рис. 4. Чинники, що визначають конкурентоспроможність та стратегію регіональної економіки

Для кожного регіону важливо розуміти, які фактори сприяють підвищенню конкурентоспроможності та стратегії його розвитку, щоб уміти управляти ними або ж, навпаки, відмовитися від безперспективного їх залучення.

Представимо основні групи факторів стратегічного регіонального розвитку.

1) Фактори конкурентоспроможності регіону по предмету конкуренції, що характеризує населення:

- наявність робочих місць, відповідних освіти і кваліфікації населення регіону;
- система соціальної підтримки, що діє в регіоні;
- наявність і якість житла в регіоні;
- культурне середовище, духовне життя;
- установи дитячого і юнацького виховання;

**РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ  
ПРОМИСЛОВОСТІ**  
**РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО  
РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

В сучасних умовах процес суспільного відтворення в високорозвинених країнах здійснюється на основі інноваційного розвитку. В Європейському Союзі середній рівень інноваційної активності підприємств сягає 50-70%, а в Японії цей показник складає 70-80%. Саме це забезпечує цим країнам високий рівень конкурентоспроможності на світовому ринку, і, що головне – дає можливість здійснювати відтворювальний процес в найбільш ефективному варіанті. Останнє, з огляду на обмеженість ресурсів і відносно недалеко їх суб'єктивне скорочення, набуває стратегічного, а по великому рахунку доленосного значення. По суті в високорозвинених країнах реалізується ідея постійної технічної революції.

Україна в цьому відношенні має дуже слабкі позиції і більше того, ситуація з інноваційною діяльністю суттєво погіршується. Так, за даними Держкомстату України частка підприємств, які впроваджували інновації в 2000 році склала 14,8%, в 2004 році – 10% і в 2006 році теж 10% (1,162). За підсумком 2008 року слід очікувати ще помітніше зменшення цього показника, бо фінансова криза, яка охоплює нашу економіку і перш за все її виробничий комплекс, помітно посилила рівень безробіття з неминучим у зв'язку з цим зниженням стимулів до впровадження новітніх наукових розробок через наявність дешевої і незайнятої робочої сили. Досить показовою є структура інновацій. З наведених вище підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність, механізацією і автоматизацією виробництва в 2000 році займалися 1,7% цих підприємств, а в 2006 вже 5,1%. Проте, на більш важливих напрямках інноваційної діяльності, а саме на впровадженні нових технологічних процесів і на освоєнні нової інноваційної продукції, тенденції зовсім протилежні. Так, нові технологічні процеси в 2000 році запровадили 4,1% підприємств, а в 2006 році тільки 2,7%. Що ж стосується випуску інноваційної продукції, то тут за цей же період зменшення частки підприємств ще більше, з 13,7% у 2000 році до 4,7% у 2006 році [1, С.162]. Отже, можна констатувати, що в цій царині ситуація вкрай незадовільна, а тенденції її зміни є загрозливими як до якості суспільного відтворення в нашій державі, так і для стану її економічної безпеки. Останнє пов'язано з тим, що Україна в умовах глобалізації економічних процесів може закріпити за собою в міжнародному розподілі праці місце відсталого, ресурсозабезпечувальної держави.

Усвідомлення проблеми відставання нашої економічної системи в процесі інноваційного розвитку має місце на рівні усіх владних структур. Про це свідчать ті загальнодержавні документи, які відзеркалюють стан, а головне бажану перспективу розвитку суспільного виробництва. В цьому відношенні можна послатись на такий важливий загальнодержавний документ як «Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) шляхом Європейської інтеграції». В цьому документі, розглянутому в березні 2004 року на розширеному засіданні Кабінету Міністрів України та Президії Національної академії наук України, спеціально виділено розділ під назвою «Стратегія утвердження інноваційної моделі розвитку». В цьому розділі розглянуті основні напрямки, стратегічні орієнтири і етапи інноваційного розвитку економіки. В наступних розділах аналізуються основні пріоритети структурно-інноваційної перебудови вітчизняної економіки.

Безсумнівно, акценти, поставлені в названому документі є чіткими і перспективно виваженими і важливими. Не викликає сумніву і ідея поєднання структурної перебудови народного господарства і інноваційного розвитку. Проте, на жаль, цей документ не містить ніякого механізму реалізації цих стратегічних завдань. Ясно, що за характером і призначенням розглянутого стратегічного плану деталізація не завжди доречна, але цей документ повинен бути доповнений низкою програм, нормативних актів і просто розрахунків, які б по суті і були певною реальною ознакою самого механізму. Окрім цього поєднання інноваційного розвитку і структурної перебудови на макрорівні, в теорії є бажаним і необхідним. Що ж стосується мікрорівня, де буде здійснюватись реалізація як структурної перебудови економіки, так і втілення інновацій, ці процеси повинні бути все таки виокремлені хоча б з огляду на різницю в джерелах забезпечення цих процесів, особливо-

- система вищої освіти, рівень науки і системи перепідготовки кадрів;
  - рівень криміногенності;
  - розвиток електронного управління і доступ до інформації.
- 2) Фактори конкурентоспроможності регіону по предмету конкуренції, що характеризує підприємства:
- економічні особливості факторів виробництва;
  - податковий і підприємницький клімат в регіоні;
  - відносини підприємництва з регіональною владою.
- 3) Фактори конкурентоспроможності регіону по предмету конкуренції, що характеризує малий та середній бізнес:
- податковий і підприємницький клімат регіону;
  - платоспроможний попит населення регіону;
  - платоспроможний попит комунального господарства і крупних підприємств відносно продуктів і послуг малого бізнесу;
  - можливості захисту малого бізнесу в регіоні;
  - наявність вільних виробничих приміщень;
  - наявність вільних земельних площ;
  - розвиненість фінансово-кредитної системи регіону і наявність вільних кредитних ресурсів.
- 4) Фактори конкурентоспроможності регіону по предмету конкуренції, що охоплює інвестиції в інфраструктуру:
- рівень доходів бюджету регіону та їх інвестування;
  - рівень заборгованості регіону;
  - економічний потенціал і конкурентоспроможність підприємств регіону;
  - ступінь прогресивності менеджменту регіонального управління.
- 5) Фактори конкурентоспроможності регіону по предмету конкуренції туристичної привабливості:
- наявність в територіальному утворенні привабливих історико-архітектурних і культурних об'єктів;
  - наявність туристичного інтересу до регіону;
  - природнокліматичні умови.

Отже, аналіз різних підходів до виявлення і угруповання факторів регіональної конкурентоспроможності та стратегії розвитку регіону дозволяє автору запропонувати систему факторів, що визначають конкурентоспроможність регіону в сучасних умовах (табл. 1). До першої групи увійшли фактори інфраструктури і доступності як з позиції транспортної, комунікативної, виробничої, так і з позиції інфраструктури знань і інновацій. У другу групу включені фактори, що характеризують людські ресурси по їх кількісних і якісних характеристиках. Третя група об'єднує, фактори виробничого оточення, включаючи фактори підприємницької культури, структури економіки, інтернаціоналізації регіональних відносин і інновацій.

Поняття терміну «регіони держави» дозволяє нам розглянути їх як типологічне поняття, яке, виходячи з різних ознак, може розглядатися; як територія; як соціальна структура; як економічний елемент та суб'єкт конкурентної взаємодії.

Отже, дослідження ролі регіонів як конкурентних економічних суб'єктів в умовах розбудови стає як ніколи значущим для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки України в цілому. В зв'язку з цим актуальним стає розгляд стратегічного розвитку регіонів та факторів впливу на їх конкурентоспроможність а також методологічного змісту поняття «регіон» в контексті соціально-економічного розвитку системи національної економіки в сучасних умовах.



ванию модели регионального развития знаний. Модели служат для содействия привлечению университетов в местную экономику и подготовку директив для «тропинок» развития технологии, а также повышению общественного сознания.

В рамках новой региональной политики Евросоюза необходимо найти ответы на следующие вопросы:

1. В какой степени регионы способны и в достаточной ли мере подготовлены к учёбе?
2. В достаточной ли степени региональные деятели креативны и квалифицированы для того, чтобы использовать знания для развития инноваций и предприимчивости, а в итоге суметь справиться со структурными изменениями?
3. Что нужно предпринять для того, чтобы стать более креативным, инновационным и предприимчивым и использовать знания для создания новой ценности?

Местные и региональные власти зачастую в меньшей степени, нежели руководители предприятий, понимают ценность приобретённых знаний, не всегда умеют идентифицировать виды знаний, необходимых для удовлетворения текущих и будущих потребностей, а также определить способы их приобретения. Кроме того, забывают, что приобретённые знания не являются добром, полученным навсегда и можно приближённо определить время их частичного исчезновения. Для того, чтобы создать эффективную региональную систему управления знаниями, необходимо знать общие нормы, которые управляют поведением, указывают способ решения проблем и формируют взаимодействие между региональными деятелями. Знания, которые создают, используют и которыми делятся отдельные участники, могут иметь форму потока, текущего в результате взаимодействия между отдельными участниками или быть видами ресурсов, накопленных в форме информации и доступных для всех субъектов.

При построении инновационной системы управления знаниями в регионе нужно иметь в виду следующие предпосылки:

1. Нужно иметь точное определение групп субъектов, принадлежащих к системе, и сделать систему управления знаниями доступной для всех субъектов, которые связаны с региональным развитием (например, политику обучения, инновационную политику, политику охраны окружающей среды),
2. Предприятие в роли образца - умение управления знаниями на предприятии даёт возможность идентифицировать как факторы успеха, так и опасности (места возможных ошибок). Необходим перенос опыта из области управления знаниями в стратегическое управление, что является гарантией сохранения благоприятного конкурентного положения,
3. Человек в центре внимания – личный контакт участников делает возможным обмен знаниями, а технические решения содействуют этому обмену. Культура и духовные ценности являются „смазкой” управления знаниями. Элементы стратегического и оперативного управления знаниями должны быть ориентированы на людей.
4. Достижение конкретной пользы участниками – польза может быть индивидуального вида (скорое и эффективное удовлетворение конкретного спроса на знания) и группового вида (снижение расходов на групповые мероприятия, генерирование и снабжение региона новыми знаниями),
5. Международная сетевая связь – необходимые связи с зарубежными лицами.

#### Список источников

1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce Praca Zbiorowa Pod Red. Zb. Olesińskiego, Warszawa 1998.
2. Dolnośląska Strategia Innowacji, Wrocław, styczeń 2005.
3. Friedman Th., Świat jest płaski, Krótka historia XXI wieku, Poznań 2006
4. Green Paper on Innovation - <http://ica.cordis.lu>
5. Grudzewski W.M., Polskie jednostki innowacyjno-wdrożeniowe, Organizacja i kierowanie, PWN 1990
6. Grudzewski W.M., Hejduk I. K., Projektowanie systemów zarządzania, Difin, Warszawa 2001.
7. Guidelines on criteria and modalities of implementation of structural funds In suport of electronic Communications, Bruksela 2003.
8. Person G., Strategic Thinking, Prentice Hall International, London.
9. Porter M.E, Competitive Advantage of Nations, N. York, 1990.
10. Regionalna Strategia Innowacji dla Mazowsza 2007-2015, Warszawa 2008
11. Struzycycki M. (red.), Innowacyjność w teorii i praktyce, SGH w Warszawie, Warszawa 2006.
12. <http://www2.ukie.gov.pl>

Фактори , що визначають конкурентоспроможність регіону

Інфраструктура і доступність	Людські ресурси	Виробниче оточення
<b>Базова інфраструктура</b> - Автодороги - Залізниця - Авіатранспорт - Права власності <b>Технологічна інфраструктура</b> - Інформаційно-комунікаційні технології - Телекомунікації - Інтернет <b>Інфраструктура обміну знаннями(освітні можливості)</b> <b>Інноваційна інфраструктура</b> <b>Умови мешкання населення</b> - Житлові умови - Природне середовище - Культурна спадщина - Безпека - Соціальні і сервісні послуги	<b>Демографічні тренди</b> - Міграція кваліфікованих трудових ресурсів - Середній вік населення - Середня тривалість життя - Частка економічно активного населення <b>Висококваліфікована робоча сила</b> - Інтелектуально-інтенсивні навички - Частка населення з вищою освітою	<b>Підприємницька культура</b> - Наявність стратегій - Низькі бар'єри на вхід і вихід з бізнесу <b>Структура економіки</b> - Баланс / взаємозалежність - Продуктивність праці - Частка галузей з високою доданою вартістю <b>Інтернаціоналізація</b> - Експорт / світовий осяг продажів - Інвестиції - Прямі іноземні інвестиції <b>Інновації</b> - Патенти - Рівень - НДІ і університети - Взаємозв'язки між компаніями і інститутами <b>Управління та інституційні можливості</b> <b>Доступність капіталу</b> <b>Промислові кластери</b>

#### Список джерел

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономии и маркетинга, 1996. – С. 108-121
2. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы – М.: Новости, 2000. – 254 с.]
3. Григорьев Л.М. Урожаева Ю.В. Влияние экономического подъема на региональное развитие. // 1000 лучших предприятий. Промышленность России: рынки, отрасли, регионы. – М. ЮНИТИ, 2003. – С. 39-48
4. Лопатников Л. И Экономико-математический словарь / Словарь современной экономической науки. –Изд. 4-е перераб. и доп. – М.: Изд-во «АВФ». 1996. – С. 555.
5. Ожегов С. И, Словарь русского языка / Под ред. Н Ю. Шведовой. – 23 изд., испр. – М.: Рус. Яз., 1990. – С. 845.
6. Сенник Д, Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты: доклад Российско-европейского центра экономической политики. – М., Наука, 2005. – 127 с.
7. Сафиулин Р.И. Конкурентные преимущества и конкурентоспособность. – Казань: Изд-во Казан. ун-т, 2002, – 104 с.

Ковтун О. І., к. е. н., доцент  
Львівська комерційна академія  
Україна

### ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА САМОДОСТАТНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И САМОДОСТАТОЧНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рассматриваются вопросы обеспечения конкурентоспособности и, как следствие, самодостаточности региональных хозяйственных систем (РХС) через призму создания (организацию) эффективных форм технологических и маркетинговых взаимодействий их субъектов. В качестве базовых элементов-альтернатив организационно-экономического механизма обеспечения кон-

курентоспособности и финансовой самодостаточности РХС на основе таких взаимодействий рассматриваются: а) организация межотраслевых региональных корпораций; б) организация кластерной модели развития региональных экономик

Поняття "конкурентоспроможність регіону" у вітчизняній економічній теорії та практиці є відносно новим. В основному його пов'язують із продукцією, підприємствами та галузями. Але так як в сучасній національній економічній системі (НЕС) України існують та будуть існувати проблеми щодо забезпечення самодостатності регіонів, то виникає (існує) і необхідність дослідження проблем (питань, явищ) конкурентоспроможності та, як наслідку її реалізації (використання), самодостатності (фінансової) регіональних господарських систем і вироблення механізмів їх забезпечення.

Окремі моменти вирішення означеної проблеми в контексті пострадянської і у тому числі вітчизняної просторової економіки досліджували такі вчені як Г. Башнянин, М. Войнаренко, О. Вороніков (Росія), О. Длугопольський, Б. Заблоцький, С. Колодинський, О. Несторенко, В. Осольський, С. Соколенко, В. Тимофеев та інші [1-6; 10-13; 17; 18].

У цій статті зроблено спробу проаналізувати можливі альтернативні підходи до забезпечення конкурентоспроможності та, як її похідної, самодостатності регіональних господарських систем (РГС) на основі організації ефективних технологічних та маркетингових взаємодій суб'єктів просторової економіки РГС з метою створення доданої вартості та ефективних схем залучення фінансування для реалізації регіональних проектів та програм. В якості таких базових елементів-альтернатив організаційно-економічного механізму забезпечення *таких взаємодій*, а відтак і конкурентоспроможності та самодостатності РГС в НЕ України, нами розглядаються, з одного боку, організація *міжгалузевих регіональних корпораций*, які нададуть можливість вирішувати такі проблеми функціонування і розвитку РГС, як підвищення керованості економіки регіону, стимулювання інвестиційної та інноваційної активності, збільшення експортного потенціалу, формування раціональної структури економіки регіону, а з іншого – *організація кластерної моделі* розвитку регіональних економік на основі *кластерів* – специфічних об'єднань некорпоративного типу, розташованих у безпосередній близькості кінцевих виробників, постачальників (ресурсів, сировини, півфабрикатів, комплектуючих та послуг), дослідницьких лабораторій, навчальних установ та інших установ у певній галузі економіки (або суміжних галузях), діяльність яких може і має надати нові можливості для розвитку просторових економік регіонів виходячи із *принципів та завдань* їх (кластерів) створення. А саме – технологічного об'єднання самодостатніх кооперованих підприємницьких структур, сформованих своєю чергою на основі поділу праці та спеціалізації, у територіальні виробничі системи для організації виробництва певних видів кінцевої продукції, надання послуг чи виконання робіт в межах певних територій.

Отже в цій статті ми зупинимося на двох вказаних аспектах та підходах до організаційно-економічного реформування РГС з метою створення ефективного синергетичного механізму забезпечення їх конкурентоспроможності та самодостатності.

Перефразовуючи М. Портера можна сказати, що конкурентоспроможність регіону визначається його здатністю залучати та підтримувати діяльність, яка збільшує економічне процвітання його суб'єктів і регіону загалом. При цьому конкурентоспроможність регіону (регіональної господарської системи - РГС) охоплює два аспекти: досягнення високого рівня життя населення регіону і ефективність функціонування господарського механізму регіону [4], яка проявляється в розробці та впровадженні ефективних технологій, наявності кваліфікованих кадрів, *створенні міжгалузевих корпораций*, залученні інвестицій тощо. Відтак, *конкурентоспроможність регіону* відображає можливість реалізувати наявний в регіоні економічний потенціал (виробничий, ресурсно-виробничий, фінансовий, трудовий, інвестиційний, інноваційний, організаційно-економічний, інфраструктурний тощо) і здатність на цій основі забезпечити високий рівень життя населення в регіоні.

Ці *аспекти конкурентоспроможності регіональних господарських систем* діалектично взаємопов'язані: підвищення рівня життя населення регіону, проведення активної соціальної політики в регіоні (забезпечення належних рівнів зайнятості населення, освіти та охорони здоров'я, соціальної підтримки тощо) неможливе без підвищення конкурентоспроможності РГС та на цій основі економічного зростання регіону, що своєю чергою забезпечує генерування відповідних (необхідних для цього) обсягів доходів, тобто його фінансову самодостатність. При цьому слід мати на увазі, що потенціал регіону у вигляді цих доходів може бути реалізований лише шляхом забезпечення функціонування регіонального ринку (тобто функціонуючим регіональним ринком,

- сеть центров пересылки информации (Information Relay Centre – IRC) – с задачей содействия инновациям,

- сеть инновационных регионов в Европе (Innovation Regions In Europe – IRE) – занимающаяся объединением регионов, заинтересованных инновационностью и инновационными стратегиями, а также обменом опыта между ними.

Параллельно создавались соответствующие региональные и локальные учреждения, в том числе инкубаторы и кластеры.

Инновационной политике III-го поколения даёт начало Лиссабонская Стратегия (2000), высшей целью которой было: „создание основанной на знаниях, и в то же время наиболее конкурентоспособной и динамической экономики в мире, способной к систематическому экономическому росту, гарантирующей большее число рабочих мест в условиях большей общественной сплочённости”.

Для достижения этого Евросоюз должен был концентрироваться на четырёх основных опорах: инновационности, либерализации, предприимчивости и общественной сплочённости, что должно было привести к созданию экономики, основанной на знаниях с активной социальной политикой, либерализованными рынками телекоммуникации, энергии, транспорта и финансовыми рынками.

Однако, эта стратегия оказалась слишком идеалистической, в связи с чем уже в 2003 году Европейская Комиссия в *Справочнике по критериям и правилам имплементации структурных фондов для оказания помощи электронной коммуникации актуализирует действующие до этого директивы для бенефициантов* проектов информационного общества. Помощь в виде средств из Евросоюза будет обусловлена соблюдением следующих правил:

1. правило связи предлагаемого проекта и региональной е-стратегии,

2. правило вмешательства в развитие наименее развитых районов в структурном отношении и дефаворизованных в условиях рыночной конкуренции,

3. правило технологической нейтральности и неограниченность возможности выбора технологии,

4. правило свободного доступа к продуктам проекта (инфраструктуры, услуг, взносов) для всех телеинформационных операторов и услугодателей<sup>62</sup>.

„Суть инноваций состоит в введении изменений и умений управлять происходящими изменениями”.

П. Друкер (P. Drucker) представляет два правила поведения, содействующие инновационности:

1. За инновации должна отвечать новая единица – кадры и персонал, усилия которых направлены на реализацию текущих задач, а на инновации у них просто нет времени(!)

2. Нужно преодолеть „барьер актуального успеха” – учреждения может появиться соблазн ” «кормить» вчерашний день и «морить голодом» завтрашний день” (новые идеи рискованы, инновации кажутся лишними).

Как уже говорилось выше, Лиссабонская Стратегия – „быть или не быть для Европы” оказалась слишком идеалистической. Уже в 2004 году, спустя четыре года после её опубликования в Рапорте Группы Высокого Уровня под руководством В.Кока (W. Кок) на основании периодических рассмотрений стратегий низшего уровня их низкая реализации аргументировалась следующими причинами:

- слишком большое число целей,

-отсутствие надлежащей координации их достижения как в учреждениях ЕС, так и в странах-членах,

- конфликты общих и отечественных интересов,

- отсутствие политической детерминации в реализации Стратегии L,

- отсутствие механизмов оценки задач,

- ослабление экономической конъюнктуры в мире<sup>63</sup>.

Новая инициатива под названием "Regions for Knowledge" (KnowREG) была принята Европейским Парламентом. В конкурсе, объявленном 1 августа 2003 года, были выделены 14 проектов. Целью конкурса явилось привлечение региональных деятелей к проектированию и формиро-

<sup>62</sup> Guidelines on criteria and modalities of implementation of structural funds In suport of elektronik Communications, Брюссель 2003.

<sup>63</sup> <http://www2.ukie.gov.pl>

зие в законодательстве, проблемы, связанные с привлечением частного капитала, наличие языковых, культурных и правовых трудностей, которые ограничивали свободное движение людей и замыслов.

Другой важный документ – это «The First Action Plan for Innovation in Europe» (1997) – Первый План Действий для Инноваций, который впервые устанавливал общие рамки инновационных политик отдельных стран – членов Евросоюза, определяя три сферы действий: развитие инновационной культуры, создание основ действий для инноваций, более эффективные способы пропагандирования инноваций. Появились тогда также две программы: «Regional Innovation and Technology Transfer Strategies» – RITTS) и «Regional Innovation Strategies» – RIS). Эти проекты финансировались в большой степени средствами European Regional Development Funds – ERDF и должны были помочь регионам в создании таких инновационных стратегий, которые оптимизировали бы использование уже реализованных действий и доступной инфраструктуры. Финансировались свыше 150 проектов этого типа на старом континенте.

В 2003-2006 годы в Польше появились 14 региональных стратегий (нижнесилезская, куяво-поморская, люблинская, любуская, лодзинская, малопольская, подкарпатская, подляская, подморская, силезская, свентокшиская, варминско-мазурская, великопольская, западнопоморская). Таблица 2 представляет Стратегические цели RIS Mazowia (мазовецкое воеводство) и Избранные цели LRSI (любуское воеводство).

Таблица 2

Стратегические цели RIS Mazowia и Избранные цели LRSI

RIS Mazowia (2008)	LRSI (2005)
<p>Стратегические цели:</p> <p>1. Увеличение сотрудничества в процессах развития инновации и инновационности.</p> <p>2. Рост интернационализации предприятий мазовецкого воеводства.</p> <p>3. Увеличение средств и эффективности финансирования деятельности в проинновационном регионе.</p> <p>4. Формирование и популяризация проинновационных направлений в регионе.</p>	<p>2.3.2. Оказание помощи экономическим палатам, организации работодателей, экономическим ассоциациям в области проинновационных действий.</p> <p>3.2. Повышение способности предприятий к внедрению инноваций.</p> <p>3.2.3. Построение платформы сотрудничества фирм в отраслевых группах для разработки отраслевых стратегий инноваций.</p> <p>2.2.4. Содействие развитию международного и межрегионального сотрудничества предприятий.</p> <p>3.1.1. Содействие политике осознания марки любуских продуктов на рынках Восточной и Западной Европы.</p> <p>2.1.1. Развитие проинновационного обучения.</p> <p>1.2. Формирование проинновационных отношений и умений в обучении на высшем уровне.</p> <p>1.1.2. Активизация студентов в области инновационных действий в экономических субъектах.</p> <p>1.1.3. Оказание помощи при создании инкубаторов для фирм, принадлежащих студентам и выпускникам в высших школах региона.</p>
«Региональные Центры Инноваций» („Regionalne Centra Innowacji”)	. «Любуский Центр Инноваций» (2.2.2. Lubuskie Centrum Innowacji)

Инновационная политика II-го поколения. концентрировалась на инфраструктуре и работе в сети (networking), что должно было привести к росту ответственности за развитие инновации на региональном и локальном уровнях. Новыми инструментами и орудиями стало непосредственное содействие науке, система финансовой помощи предприятиям, внедряющим инновации (главным образом, технологические) и инвестиции в инфраструктуру инноваций.

Под понятием работы в сети имелись в виду улучшения обмена опытом и популяризация положительной практики.

Были созданы два вида сетей:

який є центральною складовою раціональної структури регіональної економіки[9, с. 304]), який залучає у відтворювальний процес усі наявні в регіоні ресурси, ефективно їх використовуючи.

Відтак, за аналогією з підприємством, можна констатувати, що *конкурентоспроможність регіональної господарської системи* (як регіонального конкурентоспроможного виробництва) – це ефективна *бізнес-модель*, яка здатна забезпечити завоювання та утримання значної частку ринку, а відтак – зростання доходів та фінансову самодостатність регіону[8, с. 23, 31].

Аналогічно підприємствам, конкурентоспроможність РГС залежить від їх *ключових компетенцій* та від здатності РГС створювати та розвивати необхідні активи конкурентоспроможності.

В якості *типових компетенцій* РГС можна розглядати НДДКР (ноу-хау, технології, здатність створювати конкурентоспроможну продукцію), наявність відлагоджених та ефективних виробництв, унікальних технологій, кваліфіковані кадри, економічні зв'язки, здатність забезпечувати фінансування (зв'язки із фінансовими і інститутами та інвесторами), імідж регіону тощо[8, с. 21]. При цьому ключовою компетенцією на основі якої повинна формуватися стратегія розвитку конкурентоспроможності регіону і яка має виступати основним критерієм її ефективності є створення доданої вартості та ефективних схем залучення фінансування (генерування фінансових ресурсів) в регіоні для реалізації місцевих проектів та програм. А до найбільш динамічних конкурентних можливостей (активів) РГС в сучасних перехідних національних економіках, у першу чергу, можна віднести інноваційний потенціал, здатність адаптуватися до змін на ринку, здатність управляти знаннями, вдосконалені інформаційні системи тощо[4, с. 145; 8, с. 24]. Нажаль, нездатність швидко адаптуватися до змін на ринку та низький інноваційний потенціал є основними причинами низького рівня конкурентоспроможності більшості РГС в Україні, а відтак і їх несамодостатності.

Як і в корпораціях, такі і щодо РГС в основі організаційно-економічного механізму забезпечення та розвитку їх конкурентоспроможності має лежати *стратегія*, як сукупність (набір, комплекс, система) заходів, спрямованих на посилення (стимулювання) ключових компетенцій, розвиток конкурентоспроможних виробництв, динамічних можливостей і нейтралізацію недоліків діяльності[7, с 47; 8, с.93].

Суть *стратегії* розвитку конкурентоспроможності регіону полягає у формуванні такої *бізнес-моделі регіону\**, яка б, з одного боку, дозволяла розвивати перспективні сектори, де існують передумови для конкурентної переваги, але наявні місцеві ресурси не використовуються у повній мірі для виробництва продукції із високою доданою вартістю, на яку існують адекватний попит і ринки збуту (особливо за межами регіону), а з іншого, як наслідок першого – отримувати на цій основі достатні обсяги фінансових ресурсів як для розвитку власне бізнесу, що створює цю додану вартість, так і для реалізації регіональних проектів та програм (тобто забезпечити фінансову самодостатність регіону). Мається на увазі усунення недоліків та посилення сильних сторін конкурентних галузей в регіоні, привабливість яких визначається в межах майбутнього ринкового потенціалу та зайнятості. При цьому *конкурентне становище регіону має оцінюватися за зростанням виробництва та реалізації продукції, яка вивозиться за межі регіону*. Отже розвивати необхідно ті сектори, які обіцяють привабливі перспективи споживання (попиту), але частка яких є незначною через недостатню завантаженість виробничих потужностей. При цьому треба вигідно забезпечити баланс традиційних (бажано із застосуванням нових, менш енерго- та трудозатратних технологій) та нових (наприклад, високотехнологічних) секторів економіки регіону.

В цьому контексті (при формуванні зазначеної *бізнес-моделі регіону*) найважливішими факторами є, а відтак і елементами механізму забезпечення та підвищення конкурентоспроможності регіонів (та й країни у цілому) можуть стати: а) *організація міжгалузевих регіональних корпорацій*, що дозволить одночасно вирішувати низку актуальних проблем функціонування та розвитку РГС: підвищення керованості економіки регіону, стимулювання інвестиційної та інноваційної активності, збільшення експортного потенціалу тощо; б) *організація кластерної моделі розвитку місцевих економік* на основі створення кластерів – специфічних об'єднань некорпоративного типу, діяльність яких має надати нові можливості для розвитку економіки регіонів.

Більш детально на вказаних елементах організаційно-економічного аспекту механізму забезпечення конкурентоспроможності РГС в умовах глобалізації та загострення кризових явищ в наці-

\* Бізнес-модель регіону нами розглядається як обраний в регіоні спосіб генерування доходів від діяльності бізнес-структур розміщених в просторовій економіці регіону (а точніше – інтегрованих в РГС) на основі виробництва та реалізації ними продукції із високою доданою вартістю на яку існують адекватний попит і ринки збуту (особливо за межами регіону).

ональній економіці на усіх її рівнях ми зупинимося у наших наступних публікаціях. Тут лише подамо основні моменти нашої розвідки цієї проблеми.

Отже, у результаті реструктуризації існуючих (на жаль недосконалих) форм організаційно-економічної структури корпоративного бізнесу в Україні будуть (повинні бути) створені передумови для подальшого його вдосконалення і розвитку на засадах інтеграції і диверсифікації (виробничої, галузевої та функціональної).

Власне, відпрацювання механізмів інтеграції та диверсифікації капіталів (і особливо промислового і фінансового) є об'єктивною закономірністю нинішнього етапу економічних реформ в Україні і знаходить своє втілення, реалізацію в створенні *фінансово-промислових холдингових компаній (груп)* – ФПХК(Г). Вони, в умовах ринкової економіки при високому розвитку продуктивних сил, виступають найбільш ефективною формою організації бізнесу (крупного)[2]. Створення ФПХК(Г) забезпечує (і це обумовлено їх внутрішньою функціональною організацією), з одного боку, збереження профільних (основних) сегментів ринку діяльності головної компанії, а з другого боку, розвитку його інфраструктури шляхом організації нових (дочірніх) підприємств і стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу.

Поряд з створенням крупних ФПХК(Г) національного та міжрегіонального рівнів (статусів) уваги заслуговують і *регіональні ФПХК(Г)*. Це об'єктивно обумовлено *необхідністю регіоналізації економічного життя* і економічної реформи, що проявляється у намаганні, ініціюванні та стимулюванні, в першу чергу з боку структур регіональної влади, об'єднання промислових і банківських кіл регіону для вирішення завдань його господарського та соціального розвитку. Утворення регіональних інтегрованих компаній (груп) різноманітного характеру та призначення передбачує (вимагає), відповідно, реорганізації існуючої в регіонах корпоративної (акціонерної) структури.

*Регіональні ФПХК*, з одного боку, можуть розглядатися як ефективний засіб вирішення регіональних соціально-економічних завдань, а з другого – як спосіб посилення конкурентоспроможності регіонів та їх (регіонів) позицій в структурі виконавчої влади. Отже, формування регіональних ФПХК(Г) слід, в першу чергу, пов'язувати з крупними регіональними програмами, спрямованими на реструктуризацію технологічно взаємопов'язаних підприємств з метою пріоритетних завдань забезпечення зайнятості та вирішення енергетичних, платіжних, екологічних та інших проблем і таким чином підвищення рівня конкурентоспроможності РГС. Регіональні ФПХК можуть бути сформовані як на засадах технологічної кооперації (формування доцільне в межах крупних промислових регіонів), так і на засадах об'єднання підприємств декількох галузей (наприклад, в межах господарських систем, гірничо-металургійного комплексу, АПК або споживчої кооперації) одного регіону. Типову організаційну структуру регіональних інтегрованих холдингових компаній на зразок ФПХК(Г) ілюструє рис.1.

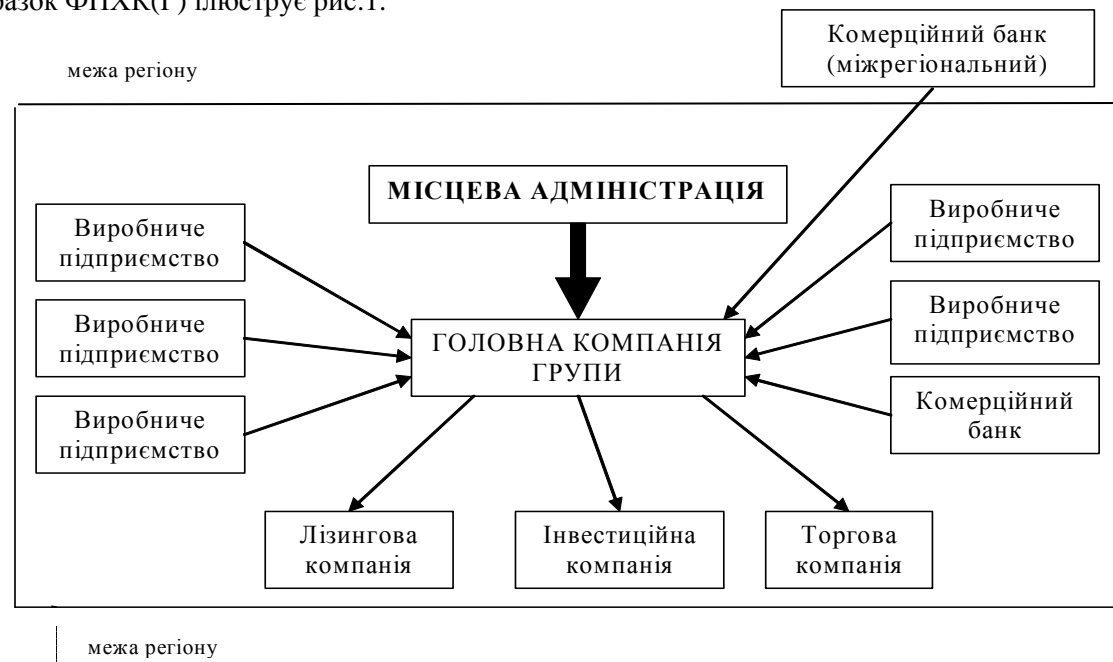


Рис.1. Типова організаційна структура регіональних ФПХК(Г)

гражданского общества, развития самоуправляемых общин или возможности сотрудничества отдельных личностей в глобальной сети.

Т.Фридман ( Th. Friedman ) в своей концепции «плоского мира» причисляет XXI век к так называемой «Глобализации 3.0», где в глобальном масштабе кооперируют и конкурируют индивидуумы или малые группы.

В третьей эпохе «Глобализация 3.0», которая началась в 2000 году, мир сокращается с малого до микроскопически малого, движущей силой развития является платформа плоского мира как продукт конвергенции персонального компьютера (который каждому вдруг предоставил возможность создание собственного содержания в оцифрованном виде); оптико-волоконных сетей (которые всем предоставили возможность пользоваться большим количеством оцифрованного содержания со всего мира и, по сути дела, бесплатно) и программное обеспечение для управления перемещениями труда.

Указывая на возможности совместного создания оцифрованного содержания частными лицами со всего мира, несмотря на то, где они находятся и какие расстояния их делят, Т.Фридман задаёт индивидуумам «грубые вопросы»:

- Каково моё место в глобальном соревновании и как я могу использовать мои глобальные возможности?

- Каковы мои возможности в области сотрудничества с другими людьми в мире?»<sup>60</sup>.

Очень часто правовые рамки затрудняют или даже препятствуют инновационным мероприятиям, но бывает и так, что тормозом являются элементы политического, культурного или даже этического и религиозного окружения.

Инновации – это (по Учебнику Осло ) эффекты инновационной деятельности. Их можно разделить на: продуктовые, процессуальные, организационные и маркетинговые. Имеется много разных классификаций инноваций.

Инновации вида. “sens strict” – это абсолютно новое решение в мировом масштабе (см. Таблица 1.).

Таблица1

Типология инновации:			
№№	Тип	Характеристика	Исполнители
1.	Модернизация	Исключение очевидных отсталостей	Специалисты
2.	Имитация	Перенос чужих решений на свою почву	Эксперты
3.	Имплементация=инструментальная деятельность	Имитация, учитывающая особенности «грунта»	Интердисциплинарная группа экспертов
4.	Ассоциация	Объединение известных из других источников решений в новое целое	Интердисциплинарная группа специалистов
5.	Усовершенствование	Незначительное улучшение уже существующих решений	Исследователи
6.	Абсолютная инновация	Радикально новые решения, отличающиеся от прежних	Инноваторы

Источник: Разработано на основании «Dolnośląska Strategia Innowacji», Вроцлав, январь 2005.

Политика Европейского Союза в области инновации эволюционировала от более или менее формальных консультаций к согласованным и рекомендуемым директивам, программам или стратегиям.

Выделяются три этапа<sup>61</sup>: три генерации политики инноваций. Инновационная политика I-го поколения – это идеи, внедряемые в ЕС в конце 80 и 90 годов. Первым важным событием на этом этапе было издание «Green Paper on Innovation» (1995) – Зелёной Книги Инноваций. Инновация в ней представлена как: восстановление и увеличение производства продуктов и услуг и связанных с ними рынков, установление новых методов производства продукции, снабжения, дистрибуции, введение изменений в области управления, организации труда, условий труда и квалификации рабочей силы. К препятствиям, ограничивающим инновационные возможности, зачислены в частности: недостаточная сумма расходов на исследования и развитие и большое разнообра-

<sup>60</sup>Th. Friedman, Мир плоский, Краткая история XXI века, Познань 2006

<sup>4</sup>Green Paper on Innovation, z <http://ica.cordis.lu>

<sup>61</sup> Struzycki M. (red.), Innowacyjność w teorii i praktyce, SGH w Warszawie, Warszawa 2006.



Во время промышленных революций произошли «радикальные изменения в способе производства, которым пользовались люди, в общественной и политической деятельности, и в реализации населением своих ежедневных забот». Первая промышленная революция началась в конце XVIII века. Были введены инновации в горнодобывающей промышленности, производстве железной руды, что в итоге привело к росту механизации текстильной промышленности, развитию железных дорог в широком масштабе и в развитии неорганической химии.

Вторая промышленная революция началась в эмбриональной фазе в 30-е годы XX века и базировалась на нефти, автомобилестроительной, авиастроительной и судостроительной промышленности, на развитии органической химии и синтетических материалов. Третья революция – это развитие электроники, информационных технологий, новых форм энергии и её субститутов, биотехнологии, молекулярной инженерии, генетической инженерии.

В экономике и обществе XXI века электронная действительность (сокращённо е-действительность) связана не только с классическими уже как бы е-обществом, е-бизнесом, е-учреждением, но и с инновационными е-стратегиями, е-регуляциями или е-услугами. В территориальном самоуправлении новыми примерами общественного управления и сетевого развития является обучающийся регион, регион, основанный на знаниях, инновационный регион, стратегическое управление развитием территориальной единицы, стратегии развития общественно-экономического региона, региональные стратегии инноваций и т.п.

В настоящее время знания в большей степени, нежели когда-либо, становятся фактором, определяющим развитие, ибо каждая страна, каждое учреждение или организация, которые стимулируют перемены и использование информации, становятся конкурентоспособными. Построение информационного общества и создание условий для функционирования экономик и регионов, основанных на знаниях, должны быть в настоящее время приоритетом деятельности не только на отечественном и евросоюзном уровнях, но и на региональном или локальном уровнях.

М. Портер (М. Е. Porter) выделяет четыре основных этапа экономического развития: stage factor-driven – этап, управляемый производственными факторами, то есть труд, сырьё; stage investment-driven – этап, управляемый инвестициями; stage innovation-driven – этап, управляемый инновациями; stage wealth driven – этап благосостояния<sup>58</sup>.

Три первых этапа (эпохи) по классификации М.Портера связаны с развитием относительно превосходства производительных сил (над производственными отношениями) и с основными производственными факторами (действительный капитал

(actual capital), труд, капитал в человека (human capital), технология), то есть с использованием обыкновенного труда и материальных ресурсов при производстве трудоёмких и /или сырьёмких товаров.

Третий этап, связанный с инновациями, основывается на человеческих ресурсах (с высокими квалификациями) в период активной политики R&D.

Правовые основы вступления на путь инновационного развития формально были созданы в Польше двадцать лет тому назад. Закон о инновационно внедряемых единицах был принят в июле 1987 года, что представляло пакет нормативных актов, т.н. «Малой экономической конституции».

В. Грудзевски (W.M. Grudzewski<sup>59</sup>) в то время подчёркивал следующие, принятые в Законе «особо дальновидные и значимые для будущего организационно-правовые решения:

- направление закона ко всем видам собственности и типам экономических единиц,
- введение экономической свободы для физических лиц, главным образом, для занимающихся творческой деятельностью,
- возможность создания обществ – единиц обобществлённой и необобществлённой экономики, а также обществ с участием иностранного капитала,
- возможность внесения в состав уставного капитала общества вклада в виде стоимости инноваций.

Может казаться, что переход к четвёртому, в какой-то степени параллельному этапу с переходом в пирамиде знаний от уровня знаний к уровню мудрости не будет возможно без создания

В основе ж кластерного подхода до формирования рациональной структуры экономики РГС та забезпечення на цій основі їх конкурентоспроможності та самодостатності також лежить побудова вертикально інтегрованих господарських структур, але за іншим, ніж корпоративістський (корпоративної інтеграції), принципом. Це скоріше форма кооперації (а не корпоратизації на кшталт ФПГ) самостійних господарських одиниць в межах регіону з метою створення кінцевого продукту на який існує попит і ринки збуту не тільки в межах регіонального, але і на міжрегіональному, національному та глобальному масштабах.

*Кластеру є організаційно-економічною інновацією.* Вони представляють собою кооперовані самодостатні підприємницькі структури, які сформовані на основі поділу праці і спеціалізації, але одночасно є технологічно (у виробничому чи/та маркетинговому сенсі) та інфраструктурно об'єднані між собою для виробництва та реалізації певних видів продукції, надання послуг чи виконання робіт (а це вже їх загальна галузева спеціалізація). Отже, кластер є добровільним об'єднанням на кооперативних засадах юридично-автономних підприємницьких структур (пов'язаних технологічно і за територіально-географічним розташуванням) у певній сфері підприємництва (галузі чи загалом суміжних галузях) з метою виготовлення конкурентоспроможної продукції, на яку існують адекватний попит і ринки збуту, та отримання загальної та особистої економічної вигоди від її реалізації. Спрощено це набір виробництв, чий взаємовідносини представляють собою модель "покупець-постачальник" та "постачальник - покупець".

Значимо, що кластери є однією із поширених у світі моделей успішного розвитку національної економіки, у тому числі і на рівні регіонів. Кластерна модель регіональної економіки передбачає об'єднання підприємств та інших суб'єктів господарювання, які розташовані (сконцентровані) в одному регіоні (чи місцевості), і є технологічно пов'язані один з одним, або є взаємозалежними на певному ринку та мають на меті спільне виробництво і реалізацію (бажано інноваційної) продукції. Кластери створюють умови для розвитку інноваційної діяльності, підвищення продуктивності та рентабельності у першу чергу сектору малих і середніх підприємств, сприяють підвищенню ролі регіонів, створюють основу для притоку іноземних інвестицій, розвитку малого і середнього підприємництва, підвищення гнучкості та мобільності компаній, створення широкого спектру мережевих структур, навчання підприємців.

Автором кластерного підходу організації економіки вважають М. Портера, який у своїй теорії конкурентоспроможності визначив, що найбільш конкурентоспроможні транснаціональні компанії не розташовані безсистемно у різних країнах, а мають тенденцію концентруватися в одній країні, а в деяких випадках – в одному регіоні країни [11;12]. Це зумовлено тим, що одна або декілька фірм, конкурентоспроможних на світових ринках, розповсюджують свій позитивний вплив на близьке оточення: постачальників, споживачів, конкурентів. А успіхи оточення, у свою чергу, впливають на подальше зростання конкурентоспроможності певної компанії.

За визначенням М. Портера\*, кластер (регіональний) – це група територіально близьких взаємопов'язаних підприємств в певній галузі та асоційованих (допоміжних) із ними установ, які пов'язані на технологічних та маркетингових засадах. Загалом регіональні кластери охоплюють низку суміжних галузей.

Дослідженню кластерних форм і моделей організації економічних систем та їх ролі у забезпеченні розвитку економіки, зокрема РГС, присвячені наукові праці українських учених М. Войнаренка, С. Колодинського, О. Несторенко, С. Соколенко, В. Тимофєєва та ін.[4; 6; 7; 14; 15].

Очевидно, що формування ефективних мережевих виробничих систем, запровадження кластерних принципів організації виробничої взаємодії на регіональному рівні надає (створює) значні можливості як для підвищення конкурентоспроможності місцевого бізнесу (на основі створення механізму більш ефективного використання ресурсів), так і для підвищення ефективності економічної політики регіональної влади, що у підсумку сприятиме підвищенню конкурентоспроможності економіки регіону.

Отже, так як завдання формування рациональной структуры экономики (РСЕ) региона, забезпечення його конкурентоспроможності та фінансової самодостатності полягає в тому, щоб сформувати в регіоні якнайбільшу кількість підприємств з випуску готової конкурентоздатної продукції, то цьому повинно сприяти створення регіональної економічної системи, більшість виробництв якої технологічно замкнуті на свій регіон. Найкраще замикаються технологічні цикли легкої, харчової, будівельної (у т. ч. виробництво будматеріалів), деревообробної промисловості, деяких галузей хімічної промисловості. Значно важче майже усіх галузей машинобудування. Суть замкнутості на регіон технологічного виробничого циклу полягає в тому, що для випуску певної готової

\* Вірніше перефразовуючи визначення М. Портера щодо регіонального кластера.

<sup>58</sup> М.Е. Porter, Competitive Advantage of Nations, N. York, 1990, ср. Непосредственные зарубежные инвестиции в Польше, PWE с. 144.

<sup>59</sup> W.M. Grudzewski, Польские инновационно - внедряемые единицы, Организация и управление, PWN 1990, с.29

продукції має бути організована взаємодія потрібної (критичної) кількості виробництв, які забезпечують повний технологічний процес її виготовлення. Це відбувається на основі поглиблення поділу праці і вузької спеціалізації окремих виробництв, з одного боку, та їх цільового кооперування (як технологічної та маркетингової взаємодії) щодо виготовлення та реалізації на ринку *кінцевої продукції* (із високою доданою вартістю) на яку існують адекватний попит і ринки збуту, з іншого боку, що у підсумку забезпечує в регіоні створення додаткових робочих місць, ефективне використання ресурсів, зростання продуктивності виробництва. Власне в цьому контексті і є актуальним питання *кластеризації РГС*, як можлива додаткова альтернатива (прийнятна для малого та середнього бізнесу) формування РСЕ регіону поряд із корпоративістським підходом на основі формування ФПК регіонального рівня (для крупного бізнесу).

У багатьох країнах світу кластерна модель організації економіки в *різних формах* (промислові кластери, промислові райони, регіональні кластери, бізнес-мережі), *на різних рівнях* (від виробничих місцевих (регіональних) до промислових мегакластерів, від малих мереж МСП в обмежених географічних районах до національних мегакластерів (Франція, Люксембург, Данія, Фінляндія, Латвія, Литва, Словенія)), *за різними напрямками галузевої спеціалізації* (видобування та обробка природних ресурсів, промислове виробництво і транспорт, надання послуг у т. ч. фінансових тощо), *за різних рівнів як територіальної, так і галузевої диверсифікації чи, навпаки, спеціалізації* (охоплювати тільки частину одного місцевого регіону або перетинати межі двох чи декількох регіонів, бути вузько- або широко спеціалізованими тощо) та *різною структурою (типом) взаємодії суб'єктів в межах кластеру* (оптимізація ефективності, пов'язаність ринків, розподіл виробничих процесів, загальні технології, системи взаємозв'язку, контроль над збутом, унікальні властивості підприємств) тощо, пройшла успішну апробацію та дає непогані результати. Так в США більше 50% підприємств належать до регіональних кластерів (в них зайнято 57% трудових ресурсів США) і максимально використовують їх ресурсний (природний, кадровий і інтеграційний) потенціал (61% ВВП США виробляється в кластерах). У Шотландії кластерна модель знайшла своє успішне втілення у організації спільного виробництва навколо крупних підприємств, що об'єднують навколо себе малі і середні фірми. В Італії також успішно функціонують кластери, які побудовані за принципом гнучкої і рівноправної співпраці підприємств малого, середнього і крупного бізнесу. Майже повністю є кластеризованими промисловість Австрії, Фінляндії, Швеції, Норвегії та Угорщини. Відомими також не одне десятиліття є успішно функціонуючі промислові кластери в Німеччині в галузях хімічної промисловості та машинобудуванні. У Франції кластерна модель організації бізнесу дала непогані результати в організації виробництва продуктів харчування, косметики. Як показує світовий досвід, особливу роль кластерна модель відіграє (даючи непогані результати) при реалізації інноваційних стратегій розвитку. Зокрема, прикладом цьому може слугувати Данія, де було створено десять мегакластерів: складальні, хімічні галузі, енергетика, агропромисловий комплекс, будівництво, ЗМІ, охорона здоров'я, комерційні і некомерційні обслуговуючі види діяльності, транспорт [10; 13; 15; 16]. А специфічний досвід Росії у питанні формування (організації) кластерів (кластер них об'єднань), в контексті розробки та реалізації розвитку регіональних господарських систем, заслуговує особливої уваги. Цікавим з точки зору ресурсних можливостей та галузевої спеціалізації економіки України та окремих її регіонів є досвід створення та діяльності біохарчового кластеру в Канаді (Монреаль шт. Квебек, 2005 рік), який охоплює м'ясний, молочний, плодоовочевий, зерновий та інші сектори, а також роздрібний бізнес, харчову переробку та інші. А в стратегічному контексті України та її регіонам варто звернути увагу на досвід створення та діяльності глобальних агропромислових кластерів: агропромисловий кластер в Саскатоні (Канада); агропромислові кластери в Каліфорнії та Луїзіані, сільськогосподарські кластери в Калаламі (Вашингтон) та Оклахомі (США); агропромисловий кластер в Данії та Швеції (Apple Kingdom); виноробні агропромислові кластер в Чилі та Австралії; кластер по виробництву чаю та вина в Грузії; кластер органічної сільськогосподарської промисловості в Туреччині; кластер із виробництва тюльпанів в Голандії; сільськогосподарські кластери Марокко та Португалії [18].

Зазначимо, що в ЄС кластерна модель розвитку сьогодні визнана як один із найефективніших механізмів підвищення конкурентоспроможності, інноваційного потенціалу та зростанню місцевих малих і середніх підприємств та регіональних економік на засадах галузевої регіональної спеціалізації та технологічно-маркетингової кооперації. Це відбувається завдяки можливостям, що надають кластери підприємствам такої кооперативної групи у питаннях акумулювання ресурсів, пошуку бізнес-партнерів, доступу до більшої кількості постачальників та послуг підтримки, запровадження (стимулювання) інновацій, доступу до маркетингової інформації та досвідченої та висококваліфікованої робочої сили і особливо доступу до інновацій, знань та «ноу-хау» тощо.

4.Бухвалов А.В., Катькало В.С. Новые тенденции в концептуализации стратегического управления инновациями //Рос. журн. менеджмента. – 2004. – № 4.

5.Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О'Нил Д. Стратегическая гибкость. – СПб.: Питер, 2005.

6.Nelson, R.R. Why do firms differ, and how does it metter? //Strategic management Journal. – 1991. – № 12. – P.61–74

7.Barney J.B., Zajac E.J. Competitive orgaznizational behavior: toward an orgaznizationaly-based theory of competitive advantage //Strategic management Journal. – 1994. – № 15. – P.5–9.

Фиц Даниэль, д.с.н., профессор  
Зеленогурский Университет  
Факультет Экономики и Управления  
Польша

### ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Распространение и содействие инновационной деятельности – это в настоящее время одна из основных целей экономической политики не только Европейского Союза и всех стран мира, желающих не отставать от цивилизационного развития стран мира, но и условие успеха и развития региона.

Согласно новейшим теориям инновационной деятельности, носящим общее название «системная модель» (systemic model или systems oriented approach),- инновации являются результатом сложных взаимоотношений между личностями, организациями и средой, в которой эти личности и организации функционируют. В условиях глобализации индивидуумы, а также учреждения, в которых они функционируют, регионы и страны, на территории которых они действуют, с одной стороны, соприкасаются с возрастающим количеством трудностей и ограничений, а с другой – их судьба (развитие или только сохранение) все больше зависит от их активности и инициативности.

Связь между изобретательностью, находчивостью, инновацией и успехом, развитием и благосостоянием видна на основе исторических примеров из жизни отдельных личностей, а также на основе функционирования социумов или государств. Связи между инновацией и общественно-экономическим развитием были выявлены ещё в 20-е годы в оригинальных трудах В.Д Кондратьева (1892-1938), которые впоследствии развил Йозеф Шумпетер (J.A. Schumpeter) (1883-1950). Своего рода примерами, анализ которых может указать более рациональные решения в будущем, могут быть так называемые «Три промышленные революции –XVIII-XXI веков» (Рис. 1).

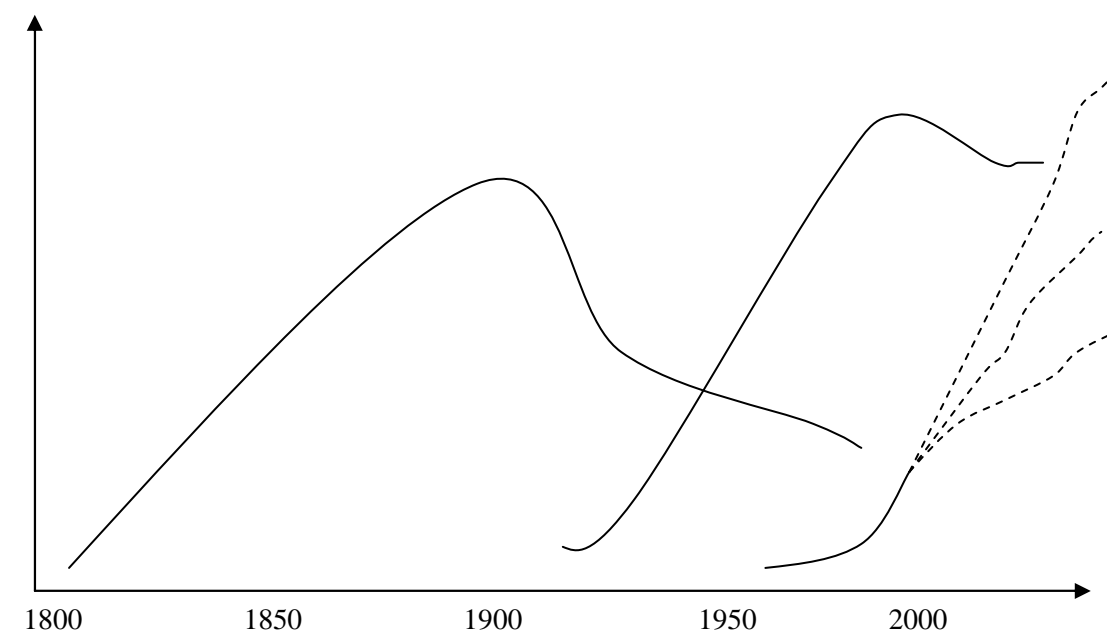


Рис. 1. Три промышленные революции

Источник: G. Person, Strategic Thinking, Prentice Hall International (UK), с.5

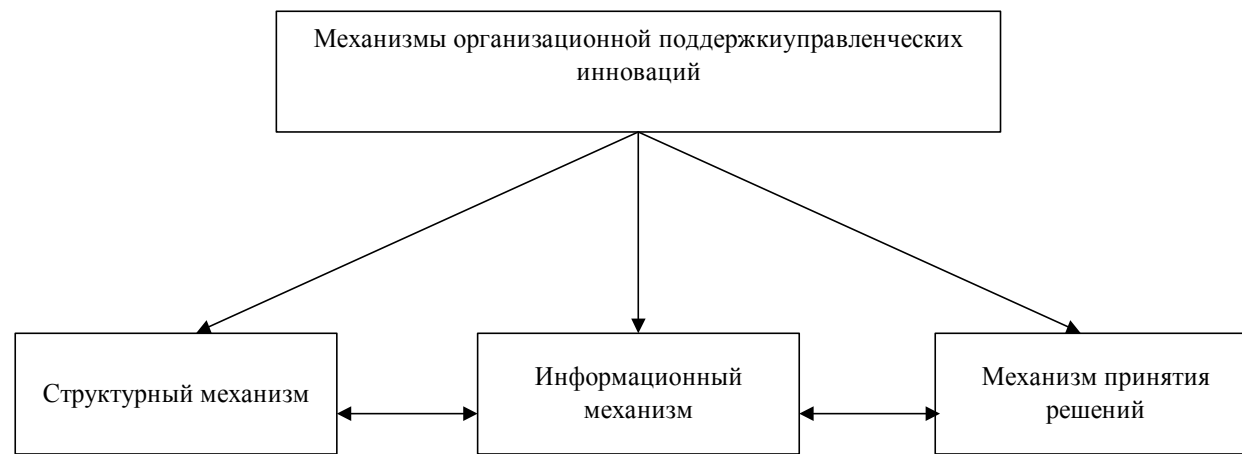


Рис. 3. Общая структура механизма организационной поддержки управленческих инноваций

Целью структурного механизма является поддержание организационных форм, в наибольшей степени соответствующих структуре и динамике компетенций компании. Согласно мнению ведущих зарубежных ученых в данной области (А. Чэндлер, С. Гоушэл, П. Моран, Р. Майлс, Р. Нельсон, Э. Пенроуз и др. [5]) концепция организационных форм включает в себя общую логику формирования стратегии, структуры и процессов управления организации. Каждая организационная форма базируется на ряде стандартных организационных процедур для накопления знаний и в наибольшей степени способствует развитию определенной системы компетенций. Кроме того, она обладает специфическим потенциалом создания добавленной стоимости за счет разработки и эффективного использования специфических комбинаций операционных, инвестиционных и адаптационных процессов [6]. Операционные процессы связаны с повышением производительности труда в компании. Инвестиционные процессы предназначены для пополнения текущих активов и формирования новых ресурсов для развития компании. Адаптационные процессы руководят реакцией компании на рыночные изменения (появление новых возможностей) и направлены на накопление и использование знаний. Таким образом, успешная деятельность компании в долгосрочной перспективе предполагает формирование и развитие тех организационных форм, которые в наибольшей степени соответствуют развитию необходимых компетенций.

Основной целью механизма принятия решений является поиск, отбор и внедрение необходимых инноваций, в частности, путем селекции, необходимой для развития потенциально ценных ресурсов и способностей компании. В соответствии с механизмом селекции, конкурентное окружение фирмы, а также ее внутренняя среда оказывают основное влияние на формирование и эволюцию компетенции компании. Формула «селекция приводит к компетенции» [7] предполагает, что интенсивность влияния внутренней и внешней селекции является решающей для развития потенциально ценных ресурсов и способностей, которые могут дать организационно сложным компаниям значимые конкурентные преимущества. Выживут только те подразделения компании, которые способны привести свой креативный потенциал в соответствие с внешней и внутренней селективной средой, остальные подразделения погибнут. Основными задачами механизма принятия решений должны служить:– создание условий для внутренней и внешней селекции в компании;– определение и поддержание необходимых границ для системы внутреннего контроля;– обеспечение возможностей для проведения экспериментов в темпе и масштабах рынка;– формирование системы поощрения, соотносящей размер вознаграждения со степенью риска;– поддержка дивергентного мышления и креативности. Информационный механизм опосредует функционирование вышеперечисленных компонентов за счет организации адекватного по объему, структуре и времени информационного обеспечения их деятельности. Высокая стоимость и значительные затраты времени, связанные с модернизацией информационных систем, служат одним из серьезных барьеров на пути эволюции компании. Так как системы сбора, преобразования, передачи и интерпретации информации обычно бывают достаточно дорогими, их гибкость и возможности к адаптации можно рассматривать как специфическое конкурентное преимущество.

#### Список источников

1. Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
2. Кристенсен К.М. Дилемма инноватора. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
3. Макаров А. М. Преобразующий менеджмент: стратегическое управление организацией в современных условиях //Вестн. С.Петербург. ун-та. – 2005. – № 8.

Кластеры обеспечивают взаимодействие между бизнесом, исследованиями и ресурсами, повышают продуктивность, привлекают инвестиции, пропагандируют исследования, усиливают производственную базу, разрабатывают и создают новые и специальные продукты и услуги.

В Украине пока что, на жаль, с одного боку, имеет место низкая эффективность уже созданных кластерных сетевых структур (созданных по принципу развития традиционных местных галузей, а не новых и инновационных), а с другого – отсутствие для их создания и функционирования благоприятных условий, особенно, адекватного институционального окружения и нормативно-правового обеспечения. Так, на сегодняшний день, в Украине все кластерные формирования (уже действуют более 20 региональных кластеров) были созданы без поддержки государства. Среди успешно функционирующих региональных кластеров можно выделить: Хмельницкий строительный и швейный кластер, кластер производства продуктов питания; Камянець-Подольский туристический кластер; фруктовый кластер «Подольское яблоко»; кластеры новых строительных материалов, органического земледелия, информационно-образовательной сферы (Винница, Поділля, Хмельницкий, Тернопіль); деревообрабатывающий (Рівненщина); кластеры виноделия и переработки сельхозпродукции (Одеса); деревообработки, туризма, строительства и строительных материалов, охраны природы и защиты рек, швейный, пищевой, хуторный и другие (Прикарпаття); добычи и переработки камня (Житомир); транспортных перевозок (Черкаси), машиностроения (Харків) и другие как фактически действующие, так и потенциальные [3; 10; 16; 17].

У подзаголовку укажемо, що найбільш перспективними напрямками формування кластерів в регіонах України сьогодні, в період кризи, враховуючи специфіку та рівень розвитку їх продуктивних сил, залишаються: а) агропромислові та харчові (кластери молоко- та м'ясопереробного спрямування, виробництва консервної (овочево-фруктової), олійної та зернової продукції, цукровий та кондитерський кластери, виноделін тощо); б) будівельні; в) текстильно-швейні, взуттєві; г) туристично-рекреаційні; д) приладобудування та високотехнологічні; е) транспортного машинобудування.

При ідентифікації кластерів в регіонах варто застосовувати як кількісний (або за коефіцієнтом просторової локалізації, тобто фактором зайнятості чи точніше фактором концентрації підприємств певної галузі, або/і шляхом вимірювання сили взаємодії між галузями (підприємствами регіональних галузей чи їх сегментів) в кластері за моделлю «витрати-випуск» та мережуванням, або/і за показником економічної значущості галузі в регіоні), так і якісний (шляхом визначення основних компетенцій кластерів та важливих якісних зв'язків та стратегічних партнерів у різних мережах) аналіз. Відтак, враховуючи специфіку галузевої структури, ресурсно-виробничого та інфраструктурного потенціалу регіонів України в регіональному розрізі потенційними кластерами як щодо створення нових, так і щодо подальшого розвитку діючих на нашу думку сьогодні є: в західному регіоні – освітній, харчовий, хімічний, оздоровчий, деревообрабатывающий, швейний, будівельний, автомобілебудівельний кластери; північному – високих технологій в галузі створення нових матеріалів, будівництво, машинобудування (в аерокосмічній галузі), продовольчий; північно-західному (Полісся, Волинь) – агропромисловий, екотуризму, деревообрабатывающий, обробки граніту; північно-східному – високих технологій в галузі електроніки, хімічний, машинобудівний, освітній; в центральному – агропромисловий (діючий), високих технологій в галузях біотехнологій та електроніки, в аерокосмічній галузі; східному – високих технологій, хімічний, металургійний, паливно-енергетичний; південно-західному (Поділля) – швейний, будівельний, продовольчий, туризму, агротуризму (це вже діючі кластери) та машинобудування (потенційний); південному – туризму, оздоровчий, високих технологій, мікроелектроніки, суднобудівний, агропромисловий, рибний, виноделінний, логістики. Роблячи такі акценти (висновки) ми також виходили з того факту, що як показала світова практика розвитку та функціонування кластерної моделі просторової економіки різних рівнів, найбільш успішними є кластери, які створювалися шляхом зміцнення існуючої структури економіки та переорієнтації занепадаючого її сектору, а не ті, що створювалися з нуля.

Значимо також, що при ідентифікації кластера бажане чітке визначення діяльності в ньому. Вибір діяльності залежить від географії, розвитку регіону, обмежень ресурсів, особливих соціальних потреб, кластерних пріоритетів регіону, недосконалості ринкової інфраструктури, місцевих побажань та інших факторів. А загалом, при свідомому формуванні кластера на основі приватних ініціатив чи ініціатив місцевих державних чи недержавних організацій (а не при їх еволюційному формуванні чи спонтанному виникненні) насамперед необхідно визначити такі параметри: вид (спеціалізацію) діяльності; бажані результати; необхідні ресурси; членів (партнерів), які в кластері мають (матимуть) необхідні спеціалізовані навички, контакти, знання та можуть бути залучені до провадження окремих проектів; спільні види діяльності в кластері (за видами – інформаційна діяльність, навчання, маркетинг, закупівлі, виробництво, розбудова навчальних, фінансових, та громадських установ для забезпечення конкурентоспроможності).

Висновки. Очевидним є той факт, що основною причиною неефективності, неконкурентності та несамодостатності української економіки на усіх рівнях її територіальної агрегації (на національному рівні мова йде про відтворювальну самодостатність економіки, а на регіональному та місцевому про фінансову) є *низький ступінь інтегрованості підприємств* національної економічної системи в місцеві, регіональні і національну господарські системи, а відтак – відсутність раціональної структури економіки (PCE) як на регіональному, так і на національному рівнях. А *раціональною за структурою економіка* є тоді, коли вона ґрунтується на системі виробництва та його обслуговування (інституційного, грошово-фінансового, науково-технологічного, інформаційного, цінового (ринкового), інфраструктурного, кадрового тощо), за якої на місцевому, регіональному і національному рівнях агрегації сформована необхідна кооперація виробництва кінцевої продукції, яка має ринки збуту і на яку існує відповідний попит, а саме виробництво здатне вдосконалюватися та розвиватися, тобто коли підприємства є інтегровані в місцеву, регіональну та національну господарські системи [9, с.198].

Потужним механізмом який, на нашу думку, в стані забезпечити інтеграцію підприємств в місцеві, регіональні та й національну господарські системи і, таким чином, сприяти формуванню PCE на всіх рівнях агрегації НЕС, є *організаційно-економічна реформа* національної економіки (як *елемент адміністративної реформи*, суть якої – перехід від галузевих до функціональних принципів структуризації та управління економікою) інтеграційно-функціонального спрямування.

Суть такої *організаційно-економічної реформи* – ініціювання становлення і створення організаційно-економічних структур інтегрованого бізнесу, і у першу чергу корпоративного типу (але не виключно), в яких би інтегрувався виробничий і фінансовий капітал, а також наукова і торгова (ринкова) інфраструктура, і на які б орієнтувався в своїй виробничій діяльності незалежний малий та середній бізнес (основа місцевих господарських систем з точки зору забезпечення зайнятості та джерела надходження фінансових ресурсів) на кшталт промислово-фінансових і фінансово-промислових холдингових компаній (груп).

Говорячи в цьому контексті про місцевий, регіональний рівень організаційно-економічна реформа, на нашу думку, повинна також знайти своє втілення і в реалізації так званого *кластерного підходу* до організації бізнесу в регіоні, суть якого полягає в дещо іншому, ніж корпоративістський, принципі організації самодостатніх регіональних господарських систем. Цей підхід за своєю суттю є новітньою формою реалізації кооперативного принципу взаємодії окремих спеціалізованих бізнесів в просторовій регіональній економіці. Він також спрямований на формування вертикально інтегрованих господарських комплексів в межах регіону і є організаційно-економічною формою втілення ідеї формування *раціональної структури економіки* на місцевому, регіональному рівні, а саме, такої регіональної системи виробництва та його обслуговування (інституційного, грошово-фінансового, науково-технологічного, інформаційного, цінового (ринкового), інфраструктурного, кадрового тощо), за якої на регіональному рівні створюється (формується) необхідна кооперація (як технологічна та маркетингова взаємодія) щодо виготовлення кінцевої продукції (із високою доданою вартістю), яка має ринки збуту і на яку існує відповідний попит, а виробництво здатне при цьому вдосконалюватися та розвиватися. Спрощено, кластери є однією із альтернатив ізольованим галузям економіки, зокрема промисловості, як на рівні країни, так і на самперд на рівні РГС. А це і є ключовим моментом у забезпеченні самодостатності та розвитку конкурентоспроможності будь-якої РГС на основі *синергетичного* ефекту. Отже і регіональні кластери, як модель реалізації сучасних форм кооперації з метою активізації підприємницької діяльності та співробітництва влади, бізнесу і громади в регіоні, поряд з фінансово-промисловими групами (ФПГ) можуть скласти одну із стратегічних можливостей для регіонального розвитку в Україні, яку необхідно закласти в механізм забезпечення конкурентоспроможності РГС в якості одного із організаційно-економічних інструментів (засобів) реалізації стратегії забезпечення конкурентоспроможності та самодостатності РГС.

Подальші дослідження із вказаної тематики нами будуть зосереджені на детальному аналізі принципів формування та підвищення ефективності функціонування вказаних елементів (ФПГ та кластерів) організаційно-економічного аспекту механізму забезпечення конкурентоспроможності РГС в умовах глобалізації та загострення кризових явищ в національній економіці на усіх її рівнях.

#### Список джерел

1. Андерсен В. Регіональна конкуренція як фактор соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації / Андерсен В. // Україна в сучасному світі : конференція випускників програм наукового стажування у США. – К. : Стило, 2003. – с.348.
2. Башнянин Г. І. Становлення інтегрованих корпоративних мікроекономічних систем в економіках перехідного типу / [Башнянин Г. І., Ковтун О. І., Лазур П. Ю., Хомяк О. В., Яхно Т. П.]. – Л. : Видавництво ЛКА, 2003. – 186 с.

вання; непересекаемость классов; однородность; устойчивость; инвариантность конкретному типу организации; возможность выявления специфики управления.

Для того, чтобы обеспечить полное соответствие сформулированной выше системе требований, предлагается использовать для классификации управленческих инноваций два признака: уровень воздействия и форма адаптационного механизма. Предлагается использовать скорректированный перечень адаптационных механизмов. Так, вместо административного механизма будет использоваться механизм принятия решений. Такая корректировка связана с тем, что механизм принятия решений, включая в себя административную подсистему, содержит и дополнительные составляющие: правила и процедуры принятия решений, ментальные модели, организационную культуру, которые не были учтены в традиционном перечне адаптационных механизмов. Полученные в результате виды управленческих нововведений представлены на рис.2.

Как правило, управление эволюционными инновациями не вызывает значительных сложностей. Проблемы возникают при необходимости разработки и внедрения значимых и, особенно, трансформационных инноваций. Причем именно внедрение часто оказывается наиболее трудным этапом в управлении такого рода инновациями. Причинами являются: организационное сопротивление, сложившиеся культурные традиции и ментальные модели, желание избежать риска в результате серьезных преобразований деятельности организации и т.д. Однако именно адекватное управление инновациями первых двух типов способно обеспечить долгосрочную эффективную деятельность компании в эпоху «дискретной эволюции». Для разрешения данного противоречия в компании должен быть сформирован управленческий механизм, обеспечивающий организационную поддержку реализации инноваций всех типов.

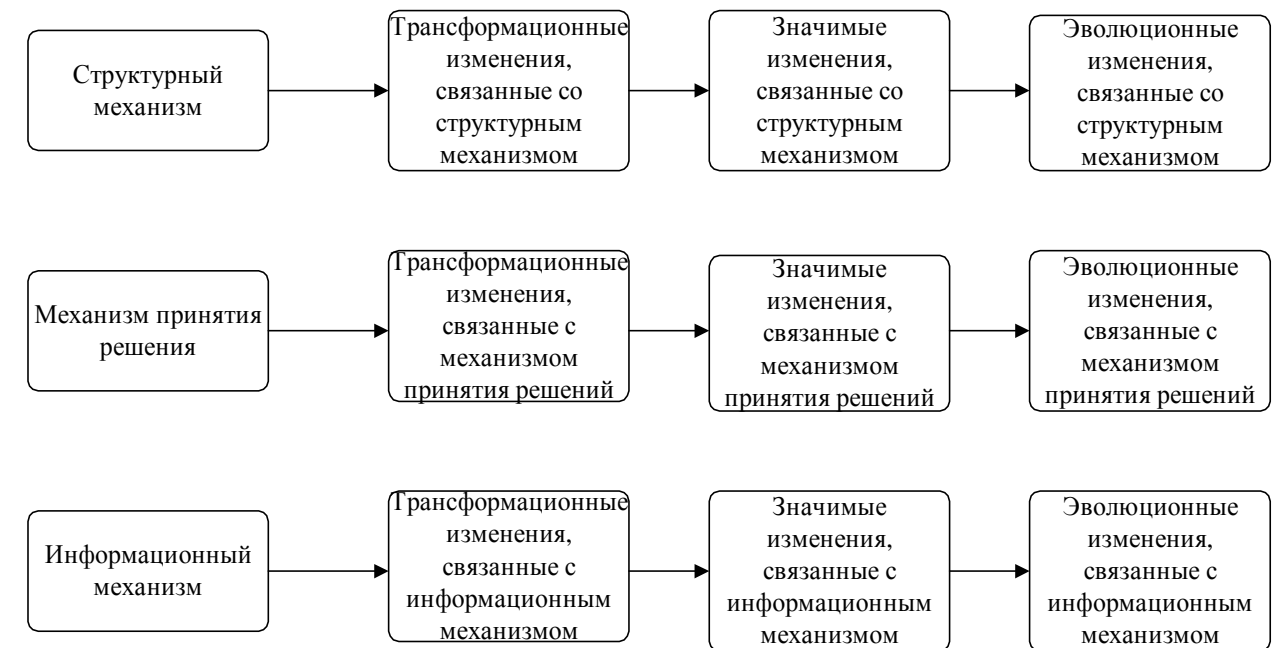


Рис. 2. Классификация управленческих инноваций по уровню воздействия и форме адаптационного механизма

Таким механизмом является механизм реализации управленческих инноваций. Х. Вольберд и Ч. Баден-Фуллер [5] выделяют четыре характерных механизма, через которые организации накапливают и растрчивают новые навыки и способности: селекция, иерархия, время и организация сети. По мнению авторов, именно эти подсистемы позволяют превратить отличительные компетенции на уровне отдельной компании в источники конкурентного преимущества на уровне отрасли. С нашей точки зрения, формирование механизма реализации управленческих инноваций компании должно обеспечиваться с помощью: структурного механизма (аналогично иерархии по Вольберду и Баден-Фуллеру), механизма принятия решений, дающего возможность, в частности, осуществлять внутреннюю и внешнюю селекцию в организации, и информационного механизма, обеспечивающего деятельность первых двух. Общая структура механизма организационной поддержки управленческих инноваций приведена на рис.3.



3. Одним из важнейших факторов успеха предприятия в конкурентной борьбе является сильная организационная культура. Действительно, организационная культура может служить одним из ключевых факторов успеха. Однако оборотной стороной силы организационной культуры зачастую является сложность изменения сложившихся стереотипов, норм и правил поведения. Как показывают Р. Фостер и С. Каплан [1], причиной кризиса (а в ряде случаев и банкротства) крупнейших американских компаний послужила косность ментальных моделей их топ-менеджеров, что позволило ученым говорить о «тормозе культурных традиций».

4. Наличие конкретного, имеющего достаточно четкие границы объекта управления, жизнеспособность которого необходимо обеспечить. Если ранее для проведения границ организации достаточно было выделить лишь базовые производственные функции, то сейчас успех предприятия обеспечивается всей цепочкой создания стоимости, а поддерживающие функции зачастую имеют не менее важное значение, чем производственные. Распространение гибридных форм координации также ведет к тому, что границы предприятия размываются, особенно если посторонние фирмы вовлекаются в развитие ключевых компетенций.

5. Одной из ключевых целей менеджмента должно являться обеспечение стабильности трудового коллектива. Однако согласно последним данным средняя продолжительность принадлежности работников к определенному предприятию сокращается. С течением времени уменьшается роль индустриальных работников, а с ним – и социального равновесия как цели западных корпораций. защиту от конкурентов. Однако, как отмечает Т. Чезборо [4], в современных условиях ориентация только на собственные силы является неэффективной, так как ведет к потере времени и дополнительным затратам ресурсов. Более разумно применять так называемые «открытые инновации», предполагающие использование партнерств, альянсов в инновационной области.

Таким образом, можно сделать вывод, что в современной конкурентной среде шансы на длительный успех имеют лишь предприятия, готовые к совершению прорывов, и проведению постоянных организационных изменений. Для выполнения подобных задач необходимо формирование специфических механизмов, обеспечивающих организационную поддержку инновационного процесса на предприятии или механизмов реализации управленческих инноваций.

Традиционно в инновационном менеджменте основное внимание уделяется процессу формирования и использования производственных или технологических инноваций. В целом же можно выделить следующие виды инноваций, имеющие отношение к деятельности организаций: технико-технологические инновации; организационно-производственные инновации; управленческие инновации; рыночные инновации.

Эффективная организация инновационного процесса на предприятии должна способствовать реализации всех приведенных выше видов инноваций. Причем, основное значение здесь имеют управленческие инновации, так как именно они обеспечивают адекватность организационных подсистем постоянно изменяющимся задачам инновационного управления. Под управленческими инновациями понимаются изменения в системе управления предприятием, обеспечивающие эффективную настройку внутренней среды компании в соответствии с динамикой внешней среды. Отличительными признаками управленческих инноваций являются: во-первых, гораздо более значимая роль внешних агентов. Речь идет, прежде всего, об ученых и консультантах. Эти внешние агенты редко развивают новые практики самостоятельно, но они осуществляют важный вклад, как в процесс экспериментирования, так и в последующий этап ратификации инновации. Во-вторых, имеет место большая рассеянность и постепенность процесса, чем это обычно наблюдается, например, в технологических инновациях. Внедрение большинства новых идей в менеджменте занимает несколько лет, и иногда невозможно сказать с уверенностью, когда инновация на самом деле возникла. Перечисленные отличия обусловлены спецификой каждого типа инноваций. Так, технологические инновации в большинстве случаев представляют собой некие активы знаний, которые могут быть систематизированы, поскольку состоят из нескольких физических процессов или продуктов и относительно легко воспроизводимы.

Управленческие инновации в большей степени специфичны по отношению к той системе, в которой они были сформированы. Кроме того, инновации в управлении труднее (по сравнению с технологическими) поддаются обоснованию до своего внедрения и оценке после него. Для характеристики сущности и структуры управленческих инноваций необходимо выделить основные классы управленческих нововведений. Прежде всего, определим систему требований к классификации. В данную систему вошли как общие требования (критерии качества), так и специфические, вытекающие из задач настоящего исследования, такие как: системность; полнота; единство осно-

3. Бутенко А. І. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону [Електронний ресурс] / Бутенко А. І., Лазарева С. В. // Інвестиції: практика та досвід. - 2009. - доступу до журн.: <http://www.investplan.com.ua>.

4. Воронников А. Стратегия повышения конкурентоспособности региона / Воронников А. // Экономические стратегии. - 2001. - №5-6 - с. 144-146.

5. Длугопольський О. Кластерна модель розвитку промислового виробництва регіону як фактор ефективних структурних реформ / Длугопольський О. // Економічний Часопис – XXI. – 2004. - №2.

6. Заблоцкий Б. Ф. Регіональна економіка: навчальний посібник / Заблоцкий Б. Ф. – Л. : «Новий світ - 2000», 2008. – 546 с.

7. Ковтун О. І. Стратегії підприємства / Ковтун О. І. – Львів: Коопосвіта, 2008. – 424 с.

8. Ковтун О. І. Конкурентоспроможність підприємства: стратегічний контекст / Ковтун О. І. – Львів: Коопосвіта, 2009. – 276 с.

9. Ковтун О. І. Державне регулювання економіки / Ковтун О. І. – Львів : «Новий світ – 2000», 2007. – 432 с.

10. Колодинский С.Б. Рационализация кластерных структур инновационного развития региона / Колодинский С.Б. / Материалы IX Международной научно-практической конференции "Актуальные вопросы инновационной деятельности", Симферополь, 2004. – С. 68—71.

11. Несторенко О. В. Резерви розвитку економічного регіону на основі кластерної моделі / Несторенко О. В., Тимофеев В. М. // Всеукраїнська науково-практична конференція [„Економічний розвиток України в актуальному просторі і часі“], (27-28 жовтня 2006 року, Харків)/ збірник наукових праць „Управління розвитком“ – X. : ХНЕУ. – 2006. - 2006. – С. 44-45.

12. Нові виробничі системи і прискорений розвиток регіонів: матеріали міжнародного економічного форуму, 16 листопада 2001 р. — К. : Логос, 2002. –197 с.

13. Осольский В. О. перспективах становления конкурентоспособной региональной экономики / Осольский В. О. // Экономика Украины. – 2007. – № 12 - с. 4 –11.

14. Портер М. Е. Конкуренция / Портер М. Е. – М. : Изд. Дом «Вильямс», 2002. – 496 с.

15. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / Портер М. Е. – М. : Международные отношения, 1993. — 896 с.

16. Посібник з кластерного розвитку [Електронний ресурс]. – К. – 2006. – 37 с. – доступ: <http://economy-mk.gov.ua/>.

17. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры / Соколенко С. И. – К.: Колос, 2002, 546 с.

18. Соколенко С. И. О кластеризации в странах ОЧЭС / Соколенко С. И. // Деловой вестник. – 2007. - № 12(163). - С. 21.

*Ковальчук К.Ф., д.э.н., профессор  
Национальная металлургическая академия Украины  
Овчаренко О.В.*

*Украинский государственный химико-технологический университет*

### **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ И ПОДХОДОВ К КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Конкурентоспособность – достаточно сложная, многофакторная экономическая категория, с помощью которой можно охарактеризовать предприятие, товар, государство и т.д. С использованием разнообразных экономико-математических методов и моделей [1-4,6-10,12-14,16-18] осуществляются попытки получения количественного значения показателя конкурентоспособности. Это вызвано необходимостью определения конкурентного положения анализируемого субъекта рыночных отношений относительно других и определении путей его стратегического и тактического развития.

На данный момент не существует как общепринятой методики оценки конкурентоспособности, так и понятия «конкурентоспособность». В отечественной и зарубежной литературе описаны разнообразные подходы и методы, с помощью которых оцениваются отдельные стороны конкурентоспособности и делаются попытки проанализировать ее системно и целостно.

Следовательно, разработка универсальной и максимально адекватной существующим условиям модели оценки конкурентоспособности предприятия, как основной единицы рыночных отношений, является важной теоретической и практической задачей, которая позволит предприятиям оценить текущий уровень конкурентоспособности и спрогнозировать свои дальнейшие шаги, направленные на укрепление своей конкурентной позиции.

Существует достаточно много различных методов и моделей оценки конкурентоспособности предприятия. Их можно сгруппировать по самым разнообразным признакам и подходам [10,13,15,16,17], однако отличительные черты той или иной модели формируются при обязательном прохождении автором следующих этапов:

1. Понимание автором категории «конкурентоспособность».
2. Выделение основных факторов, которые формируют конкурентоспособность предприятия и влияют на нее.
3. Применение экономико-математических методов и моделей для получения количественной оценки конкурентоспособности предприятия.

Можно выделить следующие подходы к пониманию категории «конкурентоспособность»:

- конкурентоспособность - это способность предприятия производить качественный товар и эффективно его сбывать;
- конкурентоспособность - это устойчивость положения предприятия на рынке при негативном воздействии на его деятельность внешних и внутренних факторов;
- конкурентоспособность – это быстрота реакции предприятия на изменяющиеся условия внешней среды;
- конкурентоспособность – это наличие у предприятия конкурентных преимуществ, которые формируются под воздействием неких внешних и внутренних факторов и создают для предприятия определенное превосходство над предприятиями-конкурентами;
- конкурентоспособность – это способность предприятия в условиях противодействия конкурентов достигать поставленных целей.

Каждый из описанных подходов формирует понимание категории «конкурентоспособность предприятия». В него закладываются факторы, которые, по мнению авторов, оказывают основополагающее влияние на показатель «конкурентоспособность предприятия». Вследствие этого в процессе моделирования используются те или иные внешние и внутренние факторы и соответственно расставляются приоритеты. Отсюда возникают различия в методологии расчета количественного показателя «конкурентоспособность предприятия». Например, метод, использующий в качестве основного подхода оценку товара/услуги предприятия, базируется на рассуждении о том, что конкурентоспособность производителя тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции [13]. В качестве показателя, оценивающего конкурентоспособность товара/услуги, используют соотношение двух характеристик: цены и качества. Чем выше разница между потребительской ценностью товара и ценой, которую за него платит покупатель, тем выше запас конкурентоспособности товара. В данном методе учитывается наиболее важный критерий, влияющий на конкурентоспособность предприятия – конкурентоспособность товара. Однако этот подход не затрагивая другие аспекты хозяйственной деятельности предприятия, сводит оценку конкурентоспособности предприятия к оценке конкурентоспособности товара.

Согласно методу, основанному на теории эффективной конкуренции, наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, на которых наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. На эффективность деятельности каждой из служб оказывает влияние множество факторов – ресурсов предприятия. Оценка эффективности работы каждого из подразделений предполагает оценку эффективности использования этих ресурсов [13].

Майкл Портер оценивает конкурентоспособность предприятия исходя из стратегии формирования его конкурентных преимуществ (таких как, минимизация затрат, дифференциация продукта и фокусирование) в условиях современного рынка, прослеживая их возникновение в процессе «цепочки создания стоимости» [15].

Матричные модели оценки конкурентоспособности зарубежных компаний (БКГ, Мак-Кинзи, направленной политики и т.д.) базируются на реализации маркетинговой стратегии предприятия направленной на достижение определенных конкурентных преимуществ [4,8,13,16].

Существуют также методы оценки конкурентоспособности предприятия, которые связывают ее рост с ростом стоимости бизнеса [6,7,12].

Таким образом, конкурентоспособность является многосложным, агрегированным показателем, который содержит в себе как характеристики самого предприятия, так и выпускаемого им продукта либо оказываемой услуги. Вследствие этого, наиболее распространенным методом количественной оценки конкурентоспособности предприятия является расчет интегрального показателя конкурентоспособности предприятия и производимой им продукции [1,2,3,6,9,13,16,17,18].

Наиболее простым интегральным показателем является аддитивная функция вида

нием эффекта «отставания» (лага) изменений в нематериальной сфере (управленческих инновациях) от перемен и трансформаций в материальной сфере (технических и технологических нововведений).

Кризисные ситуации обнажают недостатки управления, заставляя высшее руководство предприятий проводить реорганизацию и реструктуризацию производства и систем управления, разрабатывать и внедрять управленческие инновации. Так, переход к децентрализованным структурам управления в таких гигантах, как «Дюпон» и «Дженерал моторс», был вызван потерей управляемости из-за несоответствия централизованной функциональной структуры управления, рассчитанной на одноотраслевое производство, значительно расширившейся номенклатуре производств и выпускаемой продукции. Распространение же систем стратегического управления (главная управленческая инновация 70-х годов) явилось прямым следствием снижения эффективности инвестиционных решений в многоотраслевых компаниях с децентрализованными системами управления.

Решающим фактором успеха инновации является момент ее внедрения на рынок. При этом существует устойчивая запаздывающая взаимосвязь развития инноваций в сфере управленческих отношений с материализацией научных открытий и изобретений, определяющих обновление производственного потенциала предприятий. В действительности внедрение крупных нововведений откладывается до тех пор, пока предприятия не сталкиваются с серьезными хозяйственными проблемами, обостряемыми вступлением бизнеса в кризисную фазу развития. Часто экономические кризисы сопровождаются и «кризисами управляемости», заключающимися в несоответствии сложившейся структуры управления субъекта хозяйствования масштабам и сложности их хозяйственной деятельности.

Формирование механизмов организационной поддержки управленческих инноваций является очень важной проблемой. Особенностью современного этапа экономического развития является переход к постиндустриальной экономике, основанной на знаниях как ключевом экономическом ресурсе. Отличительными признаками постиндустриальной экономики являются глобализация и информатизация. На уровне отдельных отраслей постиндустриальные тенденции выражаются в возросшей изменчивости технологий в результате постоянных инноваций, в увеличении мобильности отраслевых структур, усилении внутриотраслевой интеграции и глобальной конкуренции. На уровне организаций происходит виртуализация ресурсов, концентрация компаний на своих «ключевых» компетенциях и передача прочих функций внешним подрядчикам, распространение сетевых и виртуальных организационных форм. В этих условиях доминирующие ныне концепции стратегического и инновационного менеджмента приходят в противоречие со средой, приобретающей все более динамичный характер. Причем проблемы стратегического и инновационного менеджмента необходимо рассматривать в комплексе, хотя традиционно эти два направления развиваются самостоятельно. Дело в том, что в современной ситуации успешное стратегическое развитие предприятия во многом определяется его инновационными возможностями, под которыми понимается способность своевременно проводить необходимые изменения в основных подсистемах деятельности предприятия.

Рассмотрим противоречия, которые возникают в связи с ориентацией предприятий на традиционные постулаты стратегического и инновационного менеджмента:

1. Главной целью предприятия должно являться долгосрочное выживание. Для характеристики продолжительности жизни ведущих американских компаний Р. Фостер и Н.Каплан [1] предложили использовать длительность их пребывания в составе индекса Standard and Poor's (S&P). Так, если в 20–30-е гг. ротация предприятий в индексе составляла около 1,5% в год и длительность пребывания была равна примерно 65 годам, то в 1998 г. ротация составила уже 10%, а средняя продолжительность пребывания сократилась до 10 лет.

2. Стратегический менеджмент предприятия должен быть нацелен на обеспечение непрерывного развития предприятия. Согласно проведенным исследованиям [1], [2], [3] в последние десятилетия периоды непрерывного эволюционного развития имеют тенденцию к сокращению. Для характеристики современного процесса экономического развития целесообразно использовать термин не непрерывная, а «дискретная эволюция». Таким образом, развитие рынка сопровождается постоянными процессами созидания (возникновения новых компаний, организационных форм, знаний и их быстрого эволюционного развития) и разрушения. Успешная деятельность компаний в долгосрочном периоде возможна лишь при ориентации на использование принципа «созидательного разрушения».

кая «философия качества» реализуется в форме систем тотального менеджмента качества: планирования, маркетинга, финансовой и инвестиционной деятельности, качества управленческих решений по мобилизации ресурсного и инновационного потенциала предприятия в целом. В этом смысле сама категория качественных ресурсов становится своего рода символом интеграции улучшений деятельности в единстве с высокой динамикой обновления, изменений. В непосредственной форме переход ресурсов из массовых в категорию качественных определяется не техническим и технологическим уровнем используемых средств производства, уровнем квалификации, а основным направлением стимулирования инновационного развития ресурсного потенциала предприятия, что создает объективные предпосылки к обновлению систем управления.

Очевидно, что в общем случае деятельность предприятия как хозяйственной системы должна быть ориентирована, прежде всего, на достижение системы конечных результатов (необходимый уровень рентабельности, удовлетворение конкретных потребностей по объемным и структурным характеристикам продуктов и услуг, предлагаемых предприятием на рынке, достижение стратегической устойчивости предприятия как хозяйственной системы), т.е. на удовлетворение замыкающих потребностей, а не своих внутренних, промежуточных. Соответственно, должны быть рассмотрены условия и предложены механизмы, увязывающие показатели свободы выбора действий в структурных элементах рассматриваемого хозяйственного объекта с качеством конечных результатов.

При анализе места и роли управленческих инновационных решений последовательно развивается положение, что с системной точки зрения, само понятие качества не может быть строго определено на конкретном изделии или услуге через понятие совокупности потребительных свойств. Для конкретных изделий или услуг, являющихся продуктом конечного потребления, возможно лишь выявление некоторого набора естественно-технических признаков, отражающих условия хозяйствования при их производстве и реализации. При этом в процессах управления и установления новых потенциальных связей имеет место поиск, изменяющий (повышающий) уровень согласованности интересов субъектов хозяйствования при принятии решений и разрешении проблемных ситуаций, что характеризует явление, которое разумно назвать качеством деятельности. Практическая реализация поиска новых потенциальных связей может осуществляться двумя путями: либо поиском внутренних резервов отдельного звена, либо выявлением потенциальных возможностей совершенствования производства совместно несколькими звеньями. При этом источником формирования условий повышения качества деятельности и поиска направлений необходимых преобразований по переводу ресурсов в категорию качественных являются внутренние резервы хозяйственной организации, т.е. оптимизация технической подготовки производства, маркетинговой деятельности, взаимодействия всех видов ресурсов и т.д. По нашему мнению, этот поиск связан с ростом управляемости, то есть с включением в процесс выбора таких дополнительных связей, которые приводят к формированию тех же конечных результатов с меньшим количеством внутренних взаимодействий. В этом смысле поиск управленческих инноваций в определенном смысле есть «самоадминистрирование», проверка, причем добровольная, своего собственного звена на рост управляемости.

Процессы изменений форм, методов и структур управления отражают общие тенденции реализации технической, технологической и научной революции, а процессы изменений управленческих отношений ведут к развитию и трансформации принципов управления. При этом существенно, что темпы и скорости изменений между развитием управленческих и производственных отношений различны, что, как правило, приводит к возникновению различного рода противоречий. Постоянное приведение этих отношений в соответствие - объективная необходимость. Данное противоречие должно разрешаться целенаправленно - с помощью определенного механизма обновления управления, опирающегося на особенности эволюции экономических и управленческих отношений, а именно: систематическое обновление систем управления тесно связано с циклическим характером развития, в силу которых система переходит из одного качественного состояния в другое. При этом на процесс изменений влияют ряд внутренних и внешних факторов - их темп диктует интенсивность развития производственных и социально-экономических отношений, к которым должна приспосабливаться система управления. В зависимости от характера и темпов изменений в соответствии с этапами жизненных циклов продуктов, технологий, жизненного цикла хозяйственной организации в целом, определяющих в совокупности характеристики жизненных циклов управленческих инноваций, развиваются системы и структуры управления, меняются принципы управленческой деятельности. При этом, как показывает практика хозяйствования отечественных и зарубежных предприятий, существует серьезная проблема, связанная с существова-

$$K = \sum_{i=1}^N K_i \quad (1)$$

где  $K$  – интегральный показатель конкурентоспособности предприятия/продукции  
 $K_i$  – единичный параметр конкурентоспособности предприятия/продукции  
 $N$  – количество параметров оценки

В данном случае выявляются ключевые факторы, определяющие конкурентоспособность анализируемого предприятия/продукции, суммируются их показатели. Аналогичные действия осуществляются для предприятий конкурентов. Сравнение полученных оценок комплексных показателей анализируемого предприятия/продукции и конкурентов позволяет выявить преимущество либо отставание предприятия/продукции от конкурентов.

В качестве единичных показателей конкурентоспособности предприятия/продукции могут выступать и относительные значения, полученные путем деления значений конкретных показателей для предприятия/продукции на максимальные значения или на соответствующие показатели для наиболее сильного предприятия/продукции конкурента. В этом случае комплексный показатель будет отражать уровень конкурентоспособности предприятия/продукции по отношению к предприятию-конкуренту/продукции конкурента.

Основным преимуществом данного подхода является методическая простота и оперативность анализа. Однако он имеет и существенное методическое ограничение. Аддитивный показатель предполагает наличие прямой взаимной компенсации частных показателей и может искажать общую оценку конкурентоспособности предприятия, так как единичные показатели конкурентоспособности не всегда могут быть одинаково важными для общей оценки.

Введение весовых коэффициентов несколько смягчает данное ограничение, но только для не сильно отличающихся по структуре предложений:

$$K = \sum_{i=1}^N w_i K_i \quad (2),$$

где  $w_i$  – весовой коэффициент для соответствующего параметра, который может определяться экспертно (с помощью шкал, опросов, мнений, суждений и т.д.), с помощью методов корреляционно-регрессионного анализа.

Чаще всего на практике используют нормированные значения весов единичных показателей конкурентоспособности, т.е. их сумма должна быть равна единице. Тогда комплексный показатель конкурентоспособности будет измеряться в той же шкале, что и единичные показатели конкурентоспособности. Данный метод позволяет учесть важность факторов, включенных в модель, однако проблема при использовании этого подхода заключается в правильном определении весовых коэффициентов для оценки каждого параметра модели. Поскольку, в основном, значения весовых коэффициентов определяются экспертно, а мнения экспертов носят субъективный характер, то правильность определения показателя и принятие соответствующих управленческих решений напрямую зависят от них.

Для определения конкурентоспособности продукции существуют следующие методы оценки конкурентоспособности, такие как [10,14]:

1) Дифференциальный метод оценки конкурентоспособности. В его основе лежит расчет параметрического индекса, который представляет собой сопоставление единичных параметров (технических и экономических) анализируемой продукции и базы сравнения.

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \times 100\% \quad (3),$$

где  $q_i$  – единичный параметрический показатель конкурентоспособности по  $i$ -тому параметру

$P_i$  – величина  $i$ -того параметра для анализируемой продукции

$P_{i0}$  – величина  $i$ -того параметра для продукции - образца

К техническим параметрам можно отнести: технологичность, надежность, эргономичность, экологичность, стандартизация и унификация, безопасность, совместимость и т.д.; к экономическим параметрам - цену, затраты на эксплуатацию. Базой для сравнения может выступать: потребность покупателей, величина необходимого полезного эффекта, конкурирующий товар, гипотетический образец – аналогичный товар, имеющий максимальный объем продаж и наилучшую перспективу сбыта в будущем, либо группа аналогов. Данный метод может применяться на всех этапах жизненного цикла продукции. Основным недостатком данного метода является то, что он

позволяет лишь констатировать факт конкурентоспособности продукции по сравниваемому параметру либо наличие у нее недостатков по сравнению с продуктом – образцом и не отражает влияние каждого параметра при выборе товара потребителем.

2) Комплексный метод оценки конкурентоспособности. Применяется в случае, если для характеристики качества товара используется совокупность параметров, описывающих какое-либо свойство. Показатель конкурентоспособности товара рассчитывается с учетом удельного веса отдельных составляющих и по своему содержанию отображает расхождение между сравниваемой продукцией в потребительском эффекте, который приходится на единицу расходов покупателя на приобретение и потребление изделия. При этом отдельно рассчитывается:

а) групповой показатель по нормативным параметрам ( $I_{нп}$ ); он представляет собой мультипликативную функцию оценки и, следовательно, если хотя бы один из единичных показателей нормативного параметра равен нулю, то и групповой показатель тоже равен нулю;

$$I_{нп} = \prod_{i=1}^n q_i \quad (4),$$

где  $I_{нп}$  – групповой показатель конкурентоспособности продукции по нормативным параметрам

$q_i$  – единичный параметрический показатель конкурентоспособности по  $i$ -тому нормативному параметру;

$n$  – число нормативных параметров, подлежащих оценке

б) групповой показатель по техническим параметрам ( $I_{тп}$ ); он представляет собой аддитивную взвешенную функцию единичных показателей конкурентоспособности продукции предприятия по техническим параметрам;

$$I_{тп} = \sum_{i=1}^n q_i \times a_i \quad (5)$$

где  $I_{тп}$  – групповой показатель конкурентоспособности продукции по техническим параметрам

$q_i$  – единичный параметрический показатель конкурентоспособности по  $i$ -тому техническому параметру;

$a_i$  – весовость  $i$ -того параметра в общем наборе из  $n$ -технических параметров;

$n$  – число нормативных параметров, подлежащих оценке

в) групповой показатель по экономическим параметрам ( $I_{эп}$ ) вычисляются на основании определения совокупных расходов потребителя на приобретение и потребление (эксплуатацию) продукции.

Интегральный показатель определяется по формуле:

$$K = I_{нп} \cdot \frac{I_{тп}}{I_{эп}} \quad (6),$$

где  $K$  – интегральный показатель конкурентоспособности анализируемой продукции относительно изделия образца.

Если в результате расчетов  $K < 1$ , то рассматриваемый товар уступает образцу-аналогу в конкурентоспособности, а если же  $K > 1$ , то рассматриваемый товар превосходит образец аналог в конкурентоспособности, если же  $K = 1$ , то конкурентоспособность рассматриваемого товара и образца-аналога равны.

3) Смешанный метод оценки конкурентоспособности. Представляет собой сочетание дифференциального и комплексного методов. При смешанном методе оценки конкурентоспособности используется часть параметров, рассчитанных дифференциальным методом, и часть параметров рассчитанных комплексным методом. Недостатком данного метода является то, что потребительские свойства товара и их набор определяются без учета мнения потребителя. Поэтому изменение тех или иных параметров, которые использовались при оценке конкурентоспособности продукции, могут не повлечь за собой ее усиление в дальнейшем.

В случае необходимости оценки конкурентоспособности определенной товарной группы либо определении конкурентоспособности продукции предприятия в целом по всем видам товара, можно использовать интегральный показатель конкурентоспособности. Он представляет собой взвешенную аддитивную функцию, состоящую из совокупности интегральных показателей по каждой группе товаров, а весовыми коэффициентами выступают определенная экспертами степень значимости той или иной продукции в продуктовой портфеле предприятия либо степень важности

инвестирования средств в маркетинг, сбытовую сеть, финансирование, в развитие партнерских связей, в квалификацию персонала, в развитие корпоративной культуры. Результаты современных научных исследований показали, что лучшие кадры целесообразно концентрировать на тех направлениях собственной активности предприятия, которые могут принести максимум добавленной стоимости, а это такие сферы деятельности как маркетинг, сбыт, управленческие и финансовые инновации, то есть нематериальное производство. В этих условиях представляется важным определить механизмы роста конечной результативности реализации инновационного и ресурсного потенциала, мобилизация которых непосредственно связана с совершенствованием систем управления предприятий и организаций, определить стратегические пути обновления управления.

Всякое инновационное развитие — это не только основной инновационный процесс, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления, то есть инновационного потенциала. Двумя главными составляющими инновационного процесса являются: реализация инновационных проектов и развитие инновационного потенциала. Инновационный потенциал характеризует способность предприятия к развитию на основе внедрения новых продуктов и технологий. В общем виде инновационный потенциал определяется как совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности. Такая формулировка может быть принята в качестве рабочей, но требующей, однако, в соответствии с целями настоящего исследования детализации и уточнения, поскольку для решения задачи измерения исходных параметров инновационного потенциала необходимо определение его места в общем потенциале предприятия, системе управления и т.д. Следует также отметить, что за характеристики инновационного потенциала часто выдаются показатели, относящиеся к научно-техническому, производственно-техническому, финансово-экономическому, кадровому или иным компонентам общего потенциала предприятия. В подобных случаях собственно инновационный потенциал предприятия не вычлняется и не измеряется и, как следствие - целенаправленно не развивается, в результате чего не достигается результат в виде прироста новых конкурентоспособных продуктов и услуг. Инновационный потенциал, формируя ядро общего потенциала предприятия, органически входит в каждую его составляющую и пронизывает процессы в нем происходящие. Ресурсный потенциал предприятия представляет собой сложную динамическую систему, а обеспечение его воспроизводства, как базы инновационного развития и достижения целей предприятия, связано не только (и не столько) с количественным увеличением ресурсов, но, в первую очередь, с их переходом из категории массовых в категорию так называемых качественных ресурсов.

Проблема необходимости перехода массовых ресурсов в категорию «качественных» в современных условиях формирования постиндустриального общества активно изучается современной наукой. Увеличение объема массовых ресурсов и усиление ресурсного потенциала предприятия без изменения других его функциональных подсистем приводит, как правило, к омертвлению финансовых средств. Одним из факторов, приведших производственные предприятия к кризисной ситуации, является отсутствие организационных, управленческих компонентов мобилизации потенциала развития предприятия. В иной форме эта проблема присутствует и сейчас - актуальными остаются вопросы адекватности организационных структур предприятий характеру производственно-хозяйственной деятельности, достаточности квалификационного потенциала, готовности технологических, ремонтных и других служб использовать оборудование нового поколения. Эти и другие подобного рода вопросы непосредственно связаны с проблемой повышения качественного уровня всех видов ресурсов, проблемами и противоречиями управления техническим и организационным развитием, соотношения технических, технологических и управленческих инноваций в ресурсном потенциале хозяйственного объекта.

Важно отметить, что переход ресурсов из категории массовых в категорию качественных и изменение в связи с этим места и роли управленческих решений связан с тем, что в современных условиях развития рыночной экономики происходит сдвиг в доминантах конкуренции предприятий, отраслей, а именно, переход от ценового фактора - к качеству товаров, от качества товаров - к качеству технологий и от качества технологий - к качеству субъектов хозяйствования. Более конкурентоспособным становится предприятие, механизмы управления которого обеспечивают гибкие, адаптивные характеристики, более высокий инновационный потенциал, качество технических, технологических и интеллектуальных ресурсов. Таким образом, можно говорить о формировании концепции инновационного менеджмента как новой «философии качества» хозяйственной деятельности, когда управление качеством становится одной из главных функций управления. Та-



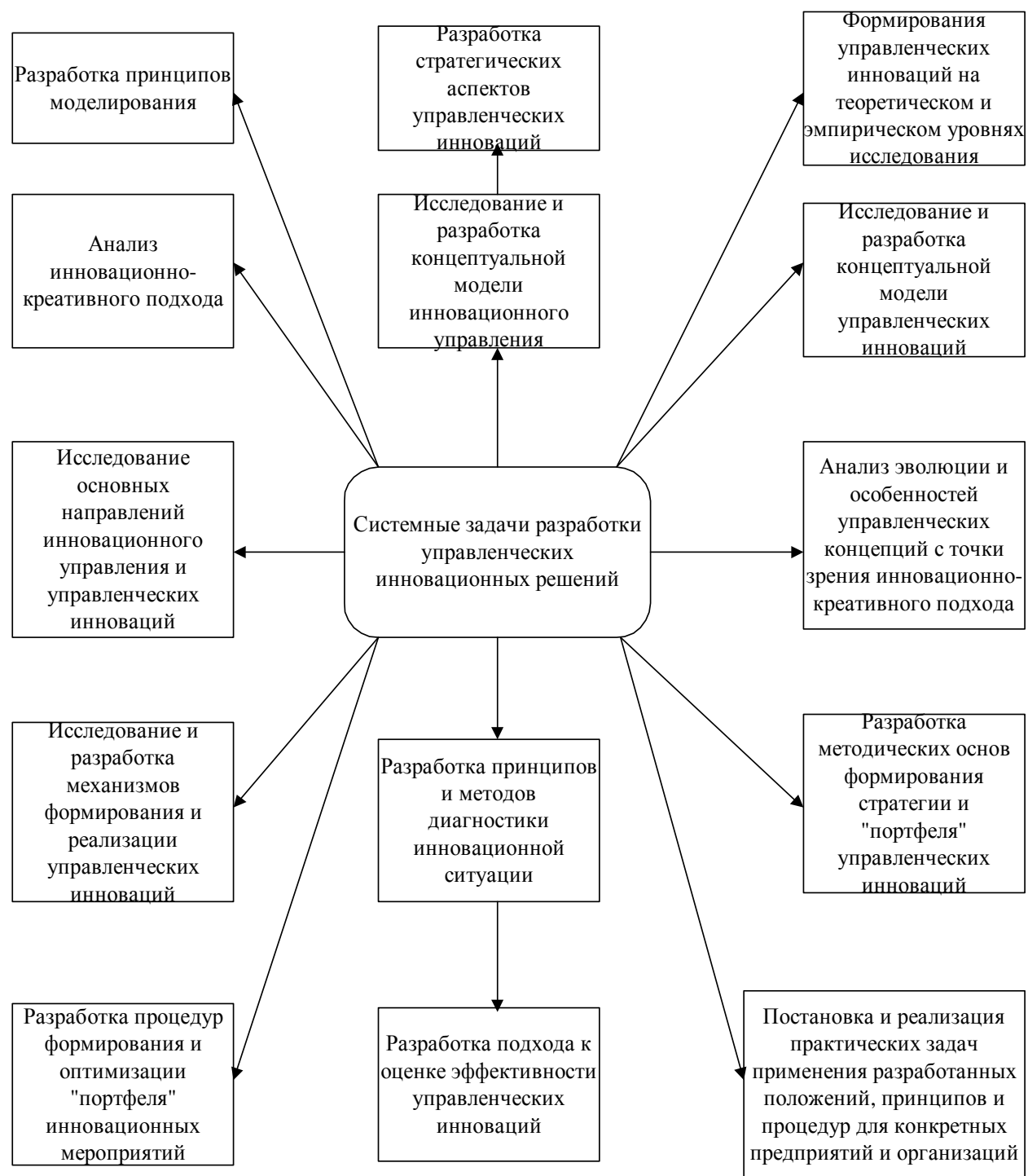


Рис.1. Системные задачи разработки управленческих инновационных решений

В условиях постиндустриального развития экономики инновационный потенциал предприятия может быть рассмотрен как философия качества деятельности. Инновационные процессы в экономике связаны с разработкой, поиском, освоением, усовершенствованием и последующей коммерциализацией новых продуктов, технологических процессов и систем, организационных структур и методов хозяйствования, в широком смысле - с изменением отдачи ресурсов, их качественным ростом, преобразованием потенциального научно-технического прогресса в реальный. Закономерности и тенденции современного экономического развития нашли свое отражение как в теории, так и в практических рекомендациях современного менеджмента, общей тенденцией которых стал акцент на маркетинг, на финансовый менеджмент и формирование корпоративной культуры, то есть на развитие тех видов деятельности, которые относятся именно к нематериальной стадии производственного цикла. Специально проведенные исследования показали целесообраз-

рынка. Для определения значимости рынка можно также воспользоваться предлагаемыми Фатхутдиновым Р.А. следующими весовыми коэффициентами, а именно: для развитых стран (США, Япония, страны Евросоюза, Канада) значимость рынка рекомендуется принимать равной 1,0, для остальных стран – 0,7, для внутреннего рынка – 0,5.

Рассмотренные методы оценки конкурентоспособности продукции играют важную роль при оценке в целом конкурентоспособности предприятия. Величина конкурентоспособности того или иного товара позволяет судить в некоторой степени и о конкурентоспособности предприятия в целом. Также они позволяют количественно определить конкурентоспособность, однако, только в статическом состоянии без учета динамических изменений. Использование рассмотренных методов позволяет сделать определенные выводы о необходимости изменения, либо улучшения тех или иных параметров продукции, участвующих в оценке ее конкурентоспособности. Однако достаточно серьезной проблемой является определение характеристик образца «идеальной» продукции, как базы для сравнения, поскольку неверное определение параметров образца «идеала» может привести к искажению полученных результатов и неправильным организационным выводам.

Рассматривая конкурентоспособность предприятия, как возможность в условиях противодействия конкурентов достигать поставленных целей, на первый план выходит оценка положения предприятия и его продукции на определенном рынке и занимаемый им сегмент. Это необходимо для прогнозирования изменения состояния рынка и дальнейшего положения предприятия на нем. Для определения конкурентоспособности предприятия при таком подходе широко используется группа матричных методов оценки, которые достаточно широко используются зарубежом. К ним можно отнести:

- матрица Бостонской консалтинговой группы (БКГ)
- матрица консалтинговой группы Мак-Кинзи (матрица Дженерал Электрик)
- матрица направленной политики (DPM),

которые позволяют определить стратегические позиции каждого вида продукции предприятия на определенном рынке и дать прогнозные рекомендации по расходам и прибыли по каждому виду продукции.

При данном подходе к определению конкурентного положения предприятия независимо от названия метода и «факторности» матриц, авторы исходят из одного предположения: привлекательность любого объекта (бизнеса, рынка, направления деятельности, бренда) можно и нужно оценить по двум направлениям – привлекательности рынка для данного объекта (как совокупности позитивных и негативных факторов, позволяющих выяснить некую относительную «выгоду» от работы на данном рынке) и конкурентоспособности объекта (опять-таки совокупности факторов, отражающих относительное превосходство над конкурентами).

Единый принцип построения всех матриц применительно к каждому конкретному методу переходит в набор показателей – собственно в этом и состоит разница между различными матрицами – сколько показателей брать для анализа каждого из направлений (привлекательность и конкурентоспособность) и как производить их выбор. Для Бостонской матрицы этими факторами являются уровень роста рынка и доля, по отношению к лидеру рынка. Для многофакторных - по каждому направлению выбирается целый набор факторов. Важной становится проблема оценки факторов. В матрице БКГ берутся конкретные факторы, которые имеют реальные значения. В многофакторных матрицах оценка факторов осуществляется экспертно. Большое значение имеет:

- Процесс подбора самих факторов, которые должны адекватно отражать рынок и компанию,
- Процесс подбора экспертов, которые будут оценивать факторы,
- Процесс взвешивания факторов, учитывающий их разный удельный вес в оценке.
- Процесс разработки правил оценки факторов (шкалирование), дабы эксперты работали в одной системе координат.

Все многофакторные матрицы как раз и отличаются количеством факторов, наличием или отсутствием весовых коэффициентов и характером оценки факторов. Остальные принципы построения и рекомендуемые стратегии имеют больше сходных черт, чем отличий [4].

Оценка конкурентоспособности продукции не может дать полную картину о состоянии конкурентоспособности предприятия, хотя и является важнейшей его характеристикой. При определении конкурентоспособности предприятия, помимо оценки конкурентоспособности продукции, важно учитывать и оценивать влияние на эффективность его деятельности производственных и сбытовых факторов, таких как: персонал, оборудование, сырье и материалы, поставщики, технологии, финансы, маркетинг, реклама, каналы продвижения товара и т.д. Достаточно удобно све-

сти оценку всей совокупности производственных и сбытовых факторов к интегральному показателю конкурентоспособности предприятия, включив в него матричные методы оценки конкурентоспособности продукции.

С учетом вышеизложенного нами предлагается следующая модель построения интегрального показателя оценки конкурентоспособности промышленного предприятия, чувствительного к изменению его характеристик и учитывающего их значимость, с использованием нечетко-логического подхода.

Обозначим интегральный показатель конкурентоспособности предприятия через переменную  $I_k$ .

Аналитическая форма записи определения интегрального показателя конкурентоспособности предприятия, будет иметь следующий вид:

$$I_k = S \prod_{i=1}^n t[\lambda_i, fX_i] \quad (7)$$

Переменные  $x_i$  ( $i = \overline{1, n}$ ) – факторы, которые влияют на конкурентоспособность предприятия. Представим модель оценки конкурентоспособности предприятия в виде следующего функционального отображения связей:  $X = [x_1, x_2, x_3, \dots, x_n] \rightarrow I_k \in [0, N]$ , где  $X$  – вектор влияющих факторов. В свою очередь, комплексное значение групп факторов  $x_i$  определяется с помощью отдельных показателей  $X_{ij}$  ( $i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$ ).  $\lambda_i$  – весовой коэффициент значимости  $i$ -того фактора;  $fX_i$  – свертки влияющих факторов;  $s$  и  $t$  – соответственно  $s$ - норма и  $t$ -норма – возможные варианты свертки критериев, которые будут определяться в соответствии с табл.1.

Таблица 1.

Базовые операции  $t$  – и  $s$ -норм

Классы	Свойства	Операции	
		$t$ - нормы	$s$ - нормы
Идемпотентные нормы	$t(\mu, \mu) = \mu$ , $s(\mu, \mu) = \mu$	Минимизация $t_5(\mu_1, \mu_2) = \min\{\mu_1, \mu_2\}$	максимизация $s_5(\mu_1, \mu_2) = \max\{\mu_1, \mu_2\}$
Строго монотонные архимедовы операции	$t(\mu, \mu) < \mu$ , $s(\mu, \mu) > \mu$	$t_\gamma(\mu_1, \mu_2) = \frac{\mu_1 \mu_2}{\gamma + (1-\gamma)(\mu_1 + \mu_2 - \mu_1 \mu_2)}$ $\gamma = 1$ вероятностное произведение $t_4(\mu_1, \mu_2) = \mu_1 \mu_2$ $\gamma = 2$ $t_3(\mu_1, \mu_2) = \frac{\mu_1 \mu_2}{2 - (\mu_1 + \mu_2 - \mu_1 \mu_2)}$	$s_\gamma(\mu_1, \mu_2) = \frac{\mu_1 + \mu_2 - (2-\gamma)\mu_1 \mu_2}{1 - (1-\gamma)\mu_1 \mu_2}$ вероятностная сумма $s_4(\mu_1, \mu_2) = \mu_1 + \mu_2 - \mu_1 \mu_2$ оператор Лоренца $s_3(\mu_1, \mu_2) = \frac{\mu_1 \mu_2}{1 + \mu_1 \mu_2}$
Нильпотентные нормы	$t(\mu, \mu) < \mu$ , $s(\mu, \mu) > \mu$ $s(\mu, 1-\mu) = 1$ , $t(\mu, 1-\mu) = 0$	ограниченная разность $t_2(\mu_1, \mu_2) = \max\{0, \mu_1 + \mu_2 - 1\}$ сильно ограниченная разность $t_1(\mu_1, \mu_2) = \begin{cases} \mu_1, & \text{if } \mu_2 = 1; \\ \mu_2, & \text{if } \mu_1 = 1; \\ 0, & \text{if } \mu_1, \mu_2 \neq 1 \end{cases}$	ограниченная сумма $s_2(\mu_1, \mu_2) = \min\{1, \mu_1 + \mu_2\}$ сильно ограниченная сумма $s_1(\mu_1, \mu_2) = \begin{cases} \mu_1, & \text{if } \mu_2 = 0; \\ \mu_2, & \text{if } \mu_1 = 0; \\ 1, & \text{if } \mu_1, \mu_2 \neq 0 \end{cases}$

Изобразим взаимосвязь факторов и интегрального показателя конкурентоспособности предприятия в виде дерева целей (Рис.1).

Несмотря на значительное количество публикаций, посвященных различным аспектам инноваций и предпринимательства, следует отметить, что недостаточно представлены и разработаны базовые теоретические и методологические проблемы, связанные с инновационным управлением и управленческими инновациями. В связи с этим, остается нерешенной часть проблемы в аспекте разработки и обоснования целостной, системной концепции инновационного управления в контексте креативного характера современного менеджмента. В современных экономических условиях хозяйствования необходимым является разработка теоретических, методологических и методических основ, а также практических рекомендаций по проблеме инновационного управления и управленческих инноваций. В связи с этим требуют дальнейших системных исследований общие предпосылки, задачи и основные направления инновационного управления и управленческих инноваций в современных условиях; анализ эволюции и особенностей управленческих концепций с точки зрения инновационно-креативного подхода; исследование и разработка концептуальной модели инновационного управления и управленческих инноваций; разработка принципов моделирования и формирования управленческих инноваций на теоретическом и эмпирическом уровнях исследования; разработка стратегических аспектов управленческих инноваций; исследование и разработка механизмов формирования и реализации управленческих инноваций; разработка принципов и методов диагностики инновационной ситуации; разработка методических основ формирования стратегии и «портфеля» управленческих инноваций; разработка процедур формирования и оптимизации «портфеля» инновационных мероприятий; разработка подхода к оценке эффективности управленческих инноваций; постановка и реализация практических задач применения разработанных положений, принципов и процедур для конкретных предприятий и организаций (рис.1).

В качестве предмета исследования выступают системы управления изменениями и управленческие инновации как регуляторы процессов адаптации предприятий к постоянно меняющимся условиям рыночной среды. Методологической и методической основой данных исследования являются теория и методология системного подхода и системного анализа, современных концепций инновационного менеджмента и предпринимательства, управления изменениями, принятия управленческих решений, теории и методов экономических измерений и экспертных оценок, а также работы ведущих зарубежных и отечественных ученых в исследуемой области. Для разработки теоретических и методологических основ целостной концепции инновационного управления и управленческих инноваций необходимым является обоснование системы понятий и категорий, разработка методического инструментария механизма управления изменениями, согласования режимов функционирования и инновационного развития предприятий в современных условиях динамичной рыночной среды; изучение предпосылок, выявление особенностей и проблем инновационного управления, изучение основных направлений организации современных систем управления изменениями в условиях внешней и внутренней нестабильности деятельности предприятий; обоснование необходимости и определение содержания управленческих инноваций как регуляторов механизма развития и адаптации предприятия к условиям динамичной среды.

Разработка концепции инновационного управления и управленческих инноваций на теоретическом и эмпирическом уровнях исследования основана на системы общих и специфических методологических принципов формирования инновационного управления и реализации управленческих инноваций; разработке методологии и методического аппарата формирования стратегий инновационного управления и обосновании системного классификатора инновационных проблемных ситуаций.

Методический инструментарий мониторинга и диагностики инновационных ситуаций дает возможность разработать комплекс процедур в виде системы базовых экономико-математических моделей, обеспечивающих формирование и оптимизацию «портфеля» инновационных мероприятий в широком классе условий, и предложить подходы к оценке системной эффективности управленческих инноваций.

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И ОБЩИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Современную систему общественного воспроизводства можно охарактеризовать как инновационное воспроизводство, основу которого составляют передовые интеллектуальные технологии организации управления на всех уровнях хозяйствования, определяющие условия активизации инновационной деятельности. На макроэкономическом уровне эти тенденции и процессы прослеживаются в динамике изменения структуры занятости населения по секторам экономики, переходом от экономики, ориентированной в основном на производство товаров, к экономике, создающей услуги. В целом, их можно охарактеризовать как принципиальное изменение структурного соотношения между материальной и нематериальной сферами общественного воспроизводства. На микроэкономическом уровне, уровне предприятий и организаций, накопленная масса информационных, технических, технологических и организационных новшеств создает условия постоянного обновления систем управления, перехода к системам программно-ориентированного инновационного анализа и стратегиям инновационного управления, способным не только учитывать сложность внешней среды, но и предвидеть и реализовывать открывающиеся возможности конструктивного использования ресурсного потенциала предприятия. Процессы и тенденции изменений, определяющие условия активизации инновационной деятельности, формируются под воздействием и неразрывно связаны с новыми подходами в организации управления на всех уровнях хозяйствования. Интеллектуальная деятельность, специальные знания и бизнес-коммуникации становятся основными факторами конкурентоспособности предприятий, а инновации в области планирования и управления, в сфере инфраструктурных процессов - логистики, маркетинга и обслуживания - являются преимущественным источником добавленной стоимости.

В этих условиях инновационное управление выступает эффективным способом достижения целей предприятия, обеспечивающим конкурентные преимущества предприятия за счет поиска новых возможностей в различных областях деятельности, и прежде всего - в сфере управления. В последнем случае речь идет о стратегии инновационного менеджмента, иначе говоря, - о стратегическом аспекте управленческих инноваций. Эффективность экономических преобразований во многом определяется стратегической направленностью системы управления, позволяющей предприятиям и организациям адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям в процессе их функционирования и развития. Необходимо обосновывать стратегические подходы к обновлению и повышению качества работы систем управления различных уровней, а также к созданию механизмов, позволяющих практически решать эти задачи.

В этой связи важным представляется исследование проблем инновационного управления и управленческих инноваций, место и роль которых определяются принципиальными сдвигами в содержании и характере информационного, технологического и институционального базиса общественного хозяйства. В настоящее время формируется и начинает занимать ведущее положение новый тип менеджмента - креативный менеджмент, креативно-инновационный характер (парадигма) управления, активно использующий технологии творчества и новаторство управленческого персонала в отношении всех сфер деятельности, поддержания постоянного притока новых идей, предложений, изобретений; ускорения рыночной реализации новшеств, поиска новых форм хозяйствования.

Проблемы инноваций и инновационного менеджмента предприятий нашли широкое освещение в научной литературе. Разработкой теории управления и изучением роли инноваций, а также проблем предпринимательства занимались многие ученые. В зарубежной науке эти проблемы исследуются, прежде всего, в работах И. Ансоффа, П. Друкера, Д. Джонсона, Д. Квинна, С. Макридакиса, Дж. Обер Крие, У. Оучи, Д. Сахала, Б. Твисса, Дж. Траута, Р. Уотермана, Й. Шумпетера, а также других авторов. Среди российских исследователей большое внимание данным вопросам уделяют Алексеев Н.С., Валдайцев С.В., Щ. Воробьев В.П., Гаврилов А.И., Гапоненко А.Л., Гончаров В.В., Гунин В.Н., Клейнер Г.Б., Короткое Э.М., Крутик А.Б., Медынский В.Т., Пригожий А.И., Соколов Д.В., Тамбовцев В.Л., Уткин Э.А. и другие ученые.

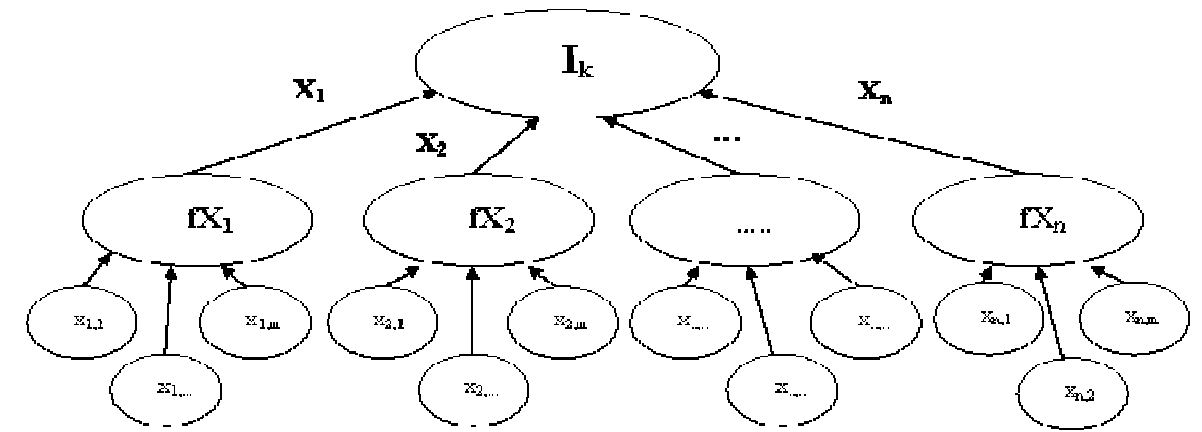


Рис. 1. Иерархическая взаимосвязь показателей, определяющих конкурентоспособность предприятия

где:

- $I_k$  – конкурентоспособность предприятия – корень дерева;
- $f(X_1), f(X_2), f(X_3), f(X_n)$  – свертки влияющих факторов – нетерминальные вершины;
- $X_1, X_2, \dots, X_n$  – укрупненные влияющие факторы – дуги графа, выходящие из нетерминальных вершин (примерами таких факторов могут выступать конкурентоспособность товара, конкурентоспособность маркетинга, конкурентоспособность производства, конкурентоспособность менеджмента, инновационная конкурентоспособность и т.д.);
- $X_{ij}$  – частные влияющие факторы (например, показатель конкурентоспособности продукции зависит от конкурентоспособности каждого вида продукции предприятия. В свою очередь, конкурентоспособность конкретного вида продукции определяется факторами затрат цены и качества. Степень конкурентоспособности производства зависит от производственной мощности предприятия - максимально возможного выпуска продукции в единицу времени, и эффективности производства – средних норм затрат каждого фактора производства на выпуск единицы продукции и т.д.).

Свертки влияющих факторов будут осуществляться посредством логического вывода по нечетким базам знаний.

Количественный показатель конкурентоспособности предприятия является комплексной и трудно формализуемой величиной, при расчете которой могут использоваться как методы, основанные на применении количественных данных (таких как статистические данные и рассчитанные на их основе финансовые показатели деятельности предприятия), так и методы, оперирующие качественной «экспертной» информацией (экспертные оценки, мнения, суждения).

Каждый из представленных методов обладает как своими достоинствами, так и недостатками. Однако, пренебрегая одними в пользу других, можно получить неадекватную существующим условиям модель на основании которой могут приниматься неверные управленческие решения.

Для построения интегрального показателя оценки конкурентоспособности предприятия предлагается выделить следующие проблемы:

1) Выбор основополагающих внешних и внутренних факторов и установление связей между ними; не существует единой методики сбора и обработки данных. Это является объективным следствием противоречий стремления авторов к максимальной универсальности модели и их зависимости от основного вида деятельности предприятия.

2) Определение функции интегрального показателя.

Большинство рассмотренных моделей представляют собой линейные зависимости, что требует обоснования.

3) Правильность определения весовых коэффициентов.

Преимущественно, рассмотренные модели представляет собой аддитивную взвешенную функцию, в которой веса определяются экспертно. Следовательно, показатель конкурентоспособности в определенной мере формируется субъективно. Для того чтобы получить более адекватные значения весовых коэффициентов можно применять методы нечеткой логики, которые позволят сгладить субъективные расхождения во мнениях экспертов.

4) Выбор базы сравнения, так называемого идеального продукта/предприятия. Неправильное определение образца-идеала ведет к неверным выводам о состоянии конкурентоспособности анализируемого предприятия.

5) Адекватность модели существующим условиям и ее гибкость, т.е. возможность ее настройки при разных взаимодействиях внешней и внутренней среды.

Модель должна быть максимально гибкой, для того чтобы адекватно оценивать конкурентное положение предприятия либо продукции, им производимой в постоянно меняющихся условиях внешней среды, поэтому существует необходимость в применении методов нечеткой логики, методов искусственного интеллекта, таких как нейронные сети, генетические алгоритмы, методы кластерного анализа.

б) Синтез оценки конкурентоспособности продукции на определенном рынке и оценки конкурентоспособности предприятия. Эффективным методом оценки конкурентоспособности предприятия является использование матричных методов для оценки конкурентоспособности продукции в процессе формирования интегрального показателя конкурентоспособности предприятия.

С учетом вышеизложенного нами предлагается модель построения интегрального показателя оценки конкурентоспособности с использованием нечетко-логического подхода, которая позволяет наиболее точно определить степень конкурентоспособности предприятия, выявить факторы на нее влияющие и основные источники и пути ее повышения.

#### **Список источников**

1. Баумгарден Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» - 2005. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mavrgz.ru/articles/2005/4/3833.html> (Дата обращения 03.01.2010)
2. Бурда А.Г., Кочетов В.В. Рейтинговая оценка конкурентоспособности кондитерских предприятий. // Политематический сетевой электронный журнал Кубанского государственного аграрного университета. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ej.kubagro.ru/a/viewaut.asp?id=213> (Дата обращения 19.02.2010)
3. Голубков Е.П. Изучение конкурентов и завоевание конкурентных преимуществ в конкурентной борьбе. // Корпоративный менеджер. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cfin.ru/press/marketing/1999-2/04.shtml> (Дата обращения 19.02.2010)
4. Длигач А., Писаренко Н. Портфельные войны. // Энциклопедия маркетинга. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/cases\\_wars.htm?printversion](http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/cases_wars.htm?printversion) (Дата обращения 19.02.2010)
5. Дюбуа Д., Прад А. Теория возможностей. Приложения к представлению знаний в информатике: Пер. с фр. – М.: Радио и связь, 1990. – 288 с.: ил. – ISBN 5-256-00184-1.
6. Еленева Ю.Я. Система интегральной оценки конкурентоспособности промышленного предприятия // КИШПОМД – Научно-технический и производственный журнал. 2002г. № 4.
7. Захаров А.Н., Зокин А.А. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы ее увеличения // Логистика, отраслевой портал. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.logistics.ru/9/2/i20\\_64.htm](http://www.logistics.ru/9/2/i20_64.htm) (Дата обращения 19.02.2010)
8. Зозульок О.В., Луковкина М.Г. Використання матриці Б.Карлефа та С.Естеблума для аналізу конкурентоспроможності підприємств // Маркетинговые исследования в Украине. 2004г. № 2 (3), с. 66-71.
9. Зилькарнаев И.У., Ильясова Л.Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий. // Корпоративный менеджмент. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-4/04.shtml> (Дата обращения 03.01.2010)
10. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью. Под ред. проф. С.Г.Светунькова. // Энциклопедия маркетинга. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m19/index.htm> (Дата обращения 03.01.2010)
11. Ковальчук К.Ф. Интеллектуальная поддержка принятия экономических решений / Отв.ред. О.П.Суслова. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1996. – 224 с.
12. Кротков А.М., Еленева Ю.Я. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки // Маркетинг в России и за рубежом. 2001г. № 6
13. Млоток Е. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке. // Энциклопедия маркетинга. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m3/index.htm> (Дата обращения 03.01.2010)
14. Мошнов В.А. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия. // Корпоративный менеджмент. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate\\_competitiveness.shtml](http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_competitiveness.shtml) (Дата обращения 03.01.2010)
15. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с. ISBN 5-9614-0182-0.
16. Симионова Л.Б. Стратегический менеджмент. // Библиотека Воеводина. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.bizlib.info/text/Econom/management/simionova\\_strateg/index.html](http://www.bizlib.info/text/Econom/management/simionova_strateg/index.html) (Дата обращения 19.02.2010)
17. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с. ISBN 5-699-11080-1.
18. Шкардун В. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия // Маркетинг. 2005г. № 1 (80), с.38-50.
19. Штовба С.Д. Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику. // [Электронный ресурс] URL: <http://matlab.exponenta.ru/fuzzylogic/book1/index.php> (Дата обращения 19.02.2009)

років. Результати дослідження продемонстрували, що вагому частку діяльності підприємства складає продаж путівок у санаторно-курортні заклади України.

Результати маркетингового дослідження говорять про існуючий попит на вітчизняний туризм. Головними перевагами вітчизняного туризму є багатий потенціал української природи та відсутність невизначеності з отриманням візи. Недоліками вітчизняного туризму є низький імідж українського туризму. Таким чином, стратегія підприємства щодо «ринкової ніші» вітчизняного туризму є вірною.

Як зазначалося вище, на санаторно-курортне лікування існує попит і іноземних споживачів. В 2007 році санаторно-курортні заклади профспілок України «Укрпрофоздоровниця» відвідали 31697 іноземних громадян із 57 країн світу. Найбільша відданість оздоровницям Товариства, була надана відпочиваючими з Росії (26947 чол.), Білорусії (2172), Молдови (753), Казахстану (263), Азербайджану (103), дальнього зарубіжжя Германії (703), Ізраїля (119), Польши (110) та США (55).

У деяких великих санаторно-курортних комплексах є свої відділи продажу путівок закордон. Але далеко не всі санаторії в силі мати такі відділи, а приймати іноземних туристів вони бажають. Ось тут і з'являється робота для туристичних агентств.

З метою перетворення України в туристичну державу світового рівня необхідно забезпечити чітку організацію самого туризму, створити і зміцнити матеріально-технічну базу, залучити до неї досвідчені та кваліфіковані кадри. Держава має сприяти розвитку туризму, раціональному використанню та збереженню туристичних ресурсів. Про ефективність заходів державного стимулювання туризму свідчить той факт, що в останні чотири роки збільшувалась кількість наших співвітчизників, які відпочивали і оздоровлювались за туристичними путівками саме в Україні.

Санаторно-курортне лікування можна вважати найбільш природним, фізіологічним. При багатьох захворюваннях, особливо в період ремісії, тобто після зникнення гострих проявів, воно є найбільш ефективним. Поряд з природними лікувальними чинниками на курортах широко застосовуються методи фізіотерапії, з використанням відповідної техніки, дієтотерапія, лікувальна фізкультура, масаж, іглорефлексотерапія, все це дозволяє звести до мінімуму вживання лікарських препаратів, а у багатьох випадках і абсолютно від них відмовитися.

Звісно неможливо конкурувати без рекламних акцій. Тому туристичному агентству потрібно інформувати споживача про можливість санаторного лікування в Україні. Санаторно-курортні заклади проводять рекламні акції своїх санаторних послуг, проте туристичному агентству потрібна реклама, що саме в цієї туристичної агенції споживач може придбати путівку у мальовничий куточок України, де він зможе відпочити та зміцнити стан свого здоров'я.

Зменшення витрат або розробки знижок для постійних клієнтів є традиційним, найстарішим та найбільш дослідженим методом посилення конкурентних переваг підприємства. В даному випадку конкурентна перевага формується лише за рахунок збільшення різниці між ціною продажу та собівартістю продукції; приваблення клієнта за рахунок знижки на наступну покупку. Носієм конкурентної переваги в даному випадку є фірма, яка завдяки комплексу заходів досягає менших, ніж у конкурентів, витрат.

Як показало дослідження, головною перевагою вітчизняного туризму є значний потенціал української природи і культури. Якщо додати до цього професіоналізм, високотехнічне обладнання санаторно-курортних закладів України, можна стверджувати, що це вигідний туристичний продукт для туристичної агенції та потрібний для споживача.

Перспективи удосконалення маркетингової діяльності туристичного підприємства визначаються ефективністю асортиментної та цінової політики підприємства, політики просування туристичних послуг, обґрунтованістю та дієвістю рекламних заходів, організацією роботи з вивчення та прогнозування споживчого попиту тощо.

#### **Список джерел**

1. Барышев А.Ф. Маркетинг в туризме и гостеприимстве: учеб. пособие / А.Ф.Барышев. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 160с.
2. Голова О.Б. Менеджмент туризма: практ. курс / О.Б.Голова. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 224с.
3. Моисеева Н.К. Стратегическое управление туристической фирмой : ученик / Н.К.Моисеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 208с.
4. Юрик Р.А. Маркетинг как необходимый инструмент управления турфирмой // маркетинг в России и за рубежом. – 2004. - №2(40). – С. 109-118.
5. Travel.Ru: Украина
6. www.utg.net.ua Украинская туристическая газета



му залежить і його ринковий успіх. У теорії стратегічного маркетингу позиціонування розглядається як головна маркетингова стратегія фірми. Проводячи маркетингові дослідження, працівники маркетингових служб аналізують наявні і потенційні потреби і бажання покупця, виявляючи однорідні групи клієнтів.

Наприклад, для компанії “Тез Тур”, як свідчать результати проведеного маркетингового дослідження характерним є широкий вибір послуг з організації подорожі, що надається компанією, а це дозволяє охопити достатньо широку цільову аудиторію, в яку входять абсолютно різні люди, з різними стилями життя, інтересами і вимогами.

Сегментація проводилась за трьома характеристиками:

– залежно від віку мандрівників: діти, що мандрують зі своїми батьками (5,8%); молодь - туристи у віці 15-24 років (32,6%); відносно молоді, економічно активні люди у віці 25–44 років (63,2%); економічно активні люди середнього (45-64 років) віку (подорожують, як правило, без дітей) 23,5% ; пенсіонери (65 років і старше) – 1,3%.

– залежно від статі мандрівників: за результатами анкет 40 % з них чоловіки, 60 % – жінки.

– залежно від рівня доходів: нижче середнього, середній, вище середнього, високий.

За результатами опитування за 73,4 % наших туристів вважають за краще відпочивати з сім'ями, Одна п'ята частина туристів (19,2%) приїздить на відпочинок наодинці. Найменша група це ті, хто відпочиває з друзями 7,4%.

Карта позиціонування буде складатися з осі “Якість послуги” і “Ціна послуги”. Співвідношення цих категорій найоб'єктивніше відображає думку споживачів, оскільки в цьому закладений їх власний інтерес.

Після проведення глибокого аналізу, виявлення слабких і сильних сторін компанії, можливостей і погроз, аналізі конкурентів ми прийшли до висновку, що для “Тез Тур” доцільно зупинитися на стратегії диверсифікованого зростання (стратегії центрованої диверсифікації). Вона найбільш прийнятна при економічній обстановці, що склалася. Стратегія центрованої диверсифікації базується на пошуку і використанні в існуючому бізнесі додаткових можливостей для виробництва нових властивостей послуги. Проаналізувавши ситуацію на світовому ринку туризму, а також тенденції на найближчі роки, можна дійти до висновку, що одним з перспективних напрямів може стати так званий альтернативний туризм, зокрема медичний. Мова йде про те, що відпочинок на курортах туристи можуть поєднувати з профілактикою і лікуванням недуг, спеціальними програмами в спортивних клубах і фітнес-центрах. Якщо на відпочинку в умовах економічної кризи споживачі економитимуть або зовсім відмовляться, то на здоров'ї – навряд чи, тому даний варіант є оптимальним.

Займана “Тез Туром” частка ринку дозволяє без зусиль визначити конкурентну позицію фірми – стратегія ринкового лідера. Проте компанія повинна пам'ятати, що конкуренція дуже висока і існують фірми що реально претендують на головне місце в галузі. Тому лише використання останніх технологій, постійних НІОКР, наявність професійної команди, розробки гнучких пропозицій, усіяких новинок допоможе “Тез Туру” зберегти лідируючу позицію.

Однак найбільш важливою, на наш погляд, є розробка конкурентних стратегій для туристичних підприємств, які основним видом діяльності обрали приймаючий туризм, оскільки зростання туристичних потоків зумовлює збільшення попиту та обсягів споживання туристами товарів та послуг різних галузей національної економіки, стимулюючи їх розвиток та приріст виробництва. Крім цього збільшення обсягів в'їзного та внутрішнього туризму позитивно впливає на ефективність господарської діяльності туроператорів та турагентів, об'єктів туристичної інфраструктури та підприємств, що виробляють та надають супутні товари та послуги.

Оскільки туристичні послуги у момент придбання існують в уяві споживача, дізнатись, що чекає туриста від поїздки можна тільки за допомогою досліджень. Так, було проведено опитування 80 туристичних агенцій м.Дніпропетровська. Метою опитування було визначити, чи працюють туристичні агенції із санаторно-курортними закладами, чи здійснюють вони продаж путівок як нашим громадянам та іноземним. У результаті опитування було виявлено, що лише 8 туристичних агенцій працюють із санаторно-курортними закладами України в напрямку лікування та профілактики захворювань, 23 агенства працюють з санаторно-курортними закладами Криму та Закарпаття в напрямку відпочинку, а інші агенції працюють у напрямку не пов'язаному із санаторно-курортними закладами.

Крім цього проведено дослідження 300 споживачів послуг туристичної фірми «Дніпрокурорто-здоровниця», показало, що 1% покупців – не досягли віку 18 років, 16% - в віці від 18 до 25 років, 26% - від 25 до 35 років, 20% - 35-45 років, 18% - 45-55 років, 15% - 55-65 років, 4% - більш за 65

### **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В ПЕРІОД КРИЗИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В ПЕРИОД КРИЗИСА**

*Туристическая индустрия является межотраслевым комплексом, а рынок туристических услуг имеет сложную структуру и свойственные только ему экономические показатели. Проанализирована ситуация на туристическом рынке Украины. Обобщены результаты маркетинговых исследований туристических фирм. Предложены маркетинговые стратегии, обеспечивающие достижение конкурентных преимуществ туристических предприятий в условиях кризиса.*

Сучасні тенденції в розвитку туризму свідчать про зростання його впливу як на світову економіку в цілому, так і на економіку окремих країн. Туризм являє собою велику агреговану сферу національного господарства, діяльність якої, з одного боку, спрямована на задоволення специфічних потреб, що виникають у населення під час подорожі і відпочинку, а з іншого боку - може забезпечити підйом економіки регіону при створенні ефективної системи регулювання даної галузі.

Дана галузь є сприятливим середовищем для функціонування підприємств малого бізнесу, здатних розвиватися без бюджетних асигнувань, і перспективних для залучення в широких масштабах і в короткий термін іноземних інвестицій.

Крім економічного ефекту туризм має і велике соціальне значення, виражене в раціоналізації використання вільного часу, заповненні його діяльністю, спрямованої на відновлення і розширене відтворення духовних і фізичних сил людини. Його розвиток підсилює орієнтацію економіки на людські потреби.

Світова практика свідчить, що туристський бізнес по прибутковості і динамічності розвитку уступає лише видобуткові і переробці нафти. За даними Всесвітньої туристської організації він забезпечує 10% обороту виробничо-сервісного ринку, на його частку приходиться 6% світового валового національного продукту, 7% світових інвестицій, 5% податкових надходжень [6].

Але в сучасних умовах стан туристського бізнесу в Україні не відповідає ні потребам населення в туристських послугах, ні можливостям економіки. На фоні бурхливого розвитку світового туризму закономірно постає питання про роль України на світовому ринку туристичних послуг. Слід зазначити, що об'єктивно вона має всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму: особливості географічного положення та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалів. Але, на жаль, не все є таким безхмарним. На фоні світового туризму, який набирає потужностей фантастично швидкими темпами, Україна виглядає досить скромно. На сьогодні українські громадяни є своєрідними інвесторами зарубіжних країн, що є однією з найболючіших проблем всієї туристичної галузі. Адже туризм, за розрахунками фахівців, лише у вигляді податків міг би щороку принести в державну скарбницю до 4 млрд. дол. [5].

Можна з впевненістю стверджувати, що в галузі туризму проблемним сьогодні є неефективне та нерациональне використання відповідних ресурсів, сьогоднішній рівень розвитку туристичної індустрії не відповідає наявному потенціалу. Це є визначальним питанням, яке має диференційовану структуру, складаючись, в свою чергу, з ряду інших, більш конкретних питань. Так, до останніх можна віднести насамперед відсутність розвиненої інфраструктури, низьку якість обслуговування, відсутність якісної реклами та глибокої інформації про готелі, санаторії, тури по країні та послуги, які надаються, на світовому рівні, значний податковий тягар тощо.

Безумовно, що причини такого становища треба шукати в складній соціально-економічній ситуації в державі, в невідрегульованості механізмів стимулювання туристичної індустрії, відсутності ефективної стратегії розвитку цієї галузі як на національному, так і регіональному рівнях. Але проблема, на нашу думку, є значно ширшою. Питання стосується, мабуть, не лише туристичної галузі України, а взагалі шляхів залучення країн з перехідною економікою (до яких належить і Україна) до могутніх інтеграційних процесів та конкурентноздатності таких економік на світовому ринку.

Показники розвитку туристичної та курортної галузей в Україні.

Назва показника	Одиниця виміру	2006р.	2007р.	2006/2007
Кількість в'їзних (іноземних) туристів, які відвідали Україну	млн. осіб	10,5	12,5	119,0%
Кількість внутрішніх туристів	млн. осіб	7,2	7,6	105,3%
Кількість екскурсантів	млн. осіб	19,5	20,3	103,9%
Обсяг туристського споживання	млрд. грн.	24,1	28,5	118,1%
Кількість підприємств туристичної та курортної галузей, що працювали	одиниць	6 962	7 681	110,3%
Сукупний обсяг послуг, наданих підприємствами туристичної та курортної галузей	млн. грн.	3 068,8	4 124,2	134,4%
Середньорічна завантаженість туристичної інфраструктури:				
- готелів та аналогічних закладів	%	26	30	115,4 %
- санаторно-курортних закладів	%	38	42	110,8 %

Стосовно впливу світової фінансової кризи на туристичний сектор економіки України, то він є досить суперечним, бо в міжнародному туризмі є дві тенденції: він зазнає впливу зовнішніх економічних та політичних чинників і виявляє здатність до швидкого відновлення своїх обсягів у періоди кризи.

Згідно з деякими джерелами інформації в Україні спостерігається різке падіння попиту в даній галузі послуг у відправленні туристів, що, безумовно, викликане значним зниженням доходів населення. Попередні дані свідчать, що попит на туристичні путівки з січня по липень 2009 року знизився у середньому на 35-40% порівняно із аналогічним періодом 2008 року. Згідно з іншими даними попит на туристичні послуги з усіх напрямків впав приблизно на 20%. Туристичні фірми зазнають рекордних збитків за всю історію незалежної України: кількість туристів з Києва зменшився за три місяці 2009 року у 3,5 рази, другим у списку антирекордсменів йде Донецьк – у 3 рази, далі Харків, Луганськ, Одеса, Дніпропетровськ – у 2 рази. Єдиним містом, що підтримує ринок туристичних послуг є Львів із падінням попиту у 1,3 рази. І це при тому, що ціни на відпочинок у Турції та Єгипті впали на 45% у доларовому еквіваленті всього за два місяці [6].

З іншого боку, за даними експертів туристичної галузі [5], кількість іноземних туристів, які приїжджають до України, кожний рік зростає приблизно на 20%. І це при тому, що в'їзний туризм фінансово не є вигідним і в Україні всього 50 фірм, які займаються приймаючим туризмом. Справа в тім, що коли почалася криза, всі очікували зростання кількості іноземних туристів мінімум у два рази у зв'язку із падінням курсу гривні, але за квітень-травень 2009 року їх стало більше лише на 30-40% порівняно із аналогічним періодом минулого року. Але на інтерес мандрівників до України по-справжньому впливає не тільки можливість дешево відпочити, а різноманітні спортивні заходи та перемоги українських спортсменів і про більш масову популярність нашої країни можна буде говорити приблизно за два роки.

Розробка ефективних конкурентних стратегій можлива лише за умов наявності необхідної інформації, яку надають маркетингові дослідження. При цьому необхідно враховувати як специфіку туристичних послуг, так і спрямованість діяльності туристичних підприємств на приймаючий (в'їзний) або виїзний туризм.

Туризм за своїми основними характеристиками не має принципових відмінностей від інших форм господарської діяльності. Тому всі істотні положення сучасного маркетингу можуть бути цілком застосовані і в туризмі. У той же час в туризмі є своя специфіка, що відрізняє його не тільки від торгівлі товарами, але і від інших форм торгівлі послугами. Тут має місце торгівля, як послугами, так і товарами (за оцінками фахівців, частка послуг в туризмі складає 75%, товарів – 25%), а також особливий характер споживання туристичних послуг і товарів в місці їх виробництва.

Для туристичних агенцій, які надають переваження відправленню туристів за кордон, при розробці конкурентних стратегій доцільно, на наш погляд, зконцентруватися на позиціонуванні послуги на конкретних сегментах ринку. Від того, як туроператор позиціонується на ринку, багато в чо-

Проблему допоможе вирішити підвищення конкурентоспроможності вітчизняних туристичних підприємств. Конкурентоспроможність окремого підприємства на певному сегменті туристичного ринку виступає як узагальнююча оцінка його конкурентних переваг в питаннях формування туристичного продукту, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування підприємства. Підтримка високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно опиняється більш прибутковим, чим його головні конкуренти. Це одночасно передбачає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів та послуг, та його продукція користується постійним попитом.

Аналіз основних факторів конкурентоспроможності туристичних підприємств України за 2005-2007 роки показує [2]:

- одночасна місткість туристсько-рекреаційного ресурсного потенціалу України становить 48,5 млн. чол., фактичний рівень його використання - 7-9%;

- питома вага податкових відрахувань від здійснення туристичної діяльності становить 60-75% доходів вітчизняних підприємств, у той час як у Німеччині, Угорщині, Польщі, Чехії - близько 40%;

- вартість візи для в'їзду в Україну перевищує вартість віз для в'їзду в країни провідні туристичні адресати світу, - у 1,5-3 рази, і складає у структурі туристичного продукту для іноземних туристів 2-15%;

- питома вага додаткових та спеціалізованих послуг у складі комплексного туристичного продукту вітчизняних підприємств складає 12-35%, в той час як у зарубіжних конкурентів більше 50%;

- якість туристичних продуктів невисока, основні причини: вузький асортимент послуг, недостатній рівень обслуговування, несвоєчасність виконання послуг;

- у складі персоналу туристських підприємств питома вага працівників із вищою спеціальною освітою в галузі туризму становить 15%, із середньою спеціальною – 20%, зі стажем роботи в галузі більше трьох років - 25%;

- витрати на рекламну діяльність вітчизняних туристських підприємств складають від 2 до 15% валових витрат, у зарубіжних конкурентів - близько 30%;

- основні форми рекламних засобів суб'єктів туристичної діяльності в Україні: середовище Інтернет (18%), зовнішня реклама (16%), поліграфічна продукція (13%), друковані періодичні видання (7%);

- співвідношення обсягів обслуговування з використанням традиційних та сучасних форм у практиці діяльності вітчизняних туристських підприємств складає відповідно 48% та 52%; більшість підприємств ігнорують форму обслуговування споживачів за допомогою Інтернет.

Слід зауважити, що туристичний продукт у різних туристичних агенціях України майже однаковий. Туристичні фірми конкурують між собою якістю кваліфікованого персоналу, розмаїттям рекламної продукції існуючих турів та власної назви.

При цьому, якщо розглядати внутрішні показники, розвиток туристичної та курортної галузей впродовж періоду 2005-2007 років характеризується позитивною та сталою динамікою. Створення нового іміджу українського туристичного продукту, конкурентоспроможного в нашій державі та за кордоном, комплексний підхід до розвитку туризму та курортів на регіональному рівні, підтримка розвитку малого та середнього бізнесу у туристичній сфері, зумовили неухильне зростання кількості туристів та обсягів наданих їм послуг.

Внаслідок поступального розвитку міжнародного співробітництва в сфері туризму, кількість в'їзних (іноземних) туристів, які відвідують Україну, щороку зростає. У 2006 р. їх кількість становила 10,5 млн. осіб, приріст склав 14,6 %. Впродовж 2007 р. Україну відвідали 12,5 млн. в'їзних (іноземних) туристів, що на 19,0 % більше, ніж у попередньому році (табл.1).

Зокрема, впродовж цих трьох років поступово підвищувалась ефективність експлуатації колективних засобів розміщення, збільшувались їх доходи та відрахування до місцевого та державного бюджетів. Середньорічна завантаженість готелів та інших місць для короткотермінового проживання в цілому по Україні зросла від 26% у 2006 р. до 30% у 2007 р.; функціонуючих санаторно-курортних закладів, відповідно, з 38% до 42% [5].

Обсяги внутрішнього туризму зростали впродовж минулих років помірними темпами: у 2006 р. та 2007 році Україною подорожували, відповідно, 7,2 млн. та 7,6 млн. внутрішніх туристів; приріст становив 4,1 % та 5,3 %.