

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

В І С Н И К

Випуск № 2 (12)

Київ
Видавництво КІБіТ
2010

Висловлюємо подяку президенту Київського інституту бізнесу та технологій Ірині Іванівні Яковлевій за підтримку видання

Наукові статті викладачів та студентів присвячені актуальним проблемам економіки, філософії, психології, управління, інформаційних технологій, економічного аналізу сучасного стану України. У статтях викладено результати наукових досліджень та обговорень під час щорічної науково-практичної конференції Інституту “Студент-Дослідник-Фахівець”.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

РОМАНЕНКО О.В., канд. філос. наук – голова редколегії
ЯЗИНІНА Р.О., д-р географ. наук – відповідальний секретар
МИХАЙЛИЧЕНКО М.В., канд. пед. наук
ВЕТЧИНОВ І.А., д-р. екон. наук
РОМАНЮК А.С., д-р. фіз.-мат. наук
ЄНА О.В., канд. екон. наук
КАЛІБЕРДА Л.П., канд. істор. наук
КОНЧИН В.І., канд. екон. наук
КОРОСТЕЛЬОВ В.А., канд. екон. наук
ГРИДКОВЕЦЬ Л.М., канд. психол. наук

Рецензенти:

СКРИПКА П. І., канд. філос. наук (Київський національний університет імені Тараса Шевченка)
ГАПОНЮК М. А., канд. екон. наук (Київський національний економічний університет)

Відповідальна за випуск — **ЯЗИНІНА Р. О.**, д-р географ. наук

Вісник Київського інституту бізнесу та технологій
№2 (12) 2010

Видається з 2004 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
в Держкомітеті телебачення та радіомовлення
серія КВ № 880 від 01.06.2004 р.

Засновник: ПВНЗ “КІБіТ” ТОВ

Затверджено до друку Вченою Радою
Київського інституту Бізнесу та технологій
Протокол №6 від 21 січня 2010 року

Тираж 500 прим.

Адреса редакції:
04078, м. Київ, вул. Білицька 41/43
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64

Видавець – ПВНЗ “Київський інститут бізнесу та технологій” ТОВ
04078, м. Київ, вул. Білицька 41/43
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64
e-mail: kibit@kibit.edu.ua

За достовірність інформації в публікаціях
відповідальність несуть автори статей,
студенти та їх наукові керівники

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ (кафедральні дослідження)

УДК 17.022.1+330.33.01

ЕНА А. В., к. э. н.
г. Киев

НРАВСТВЕННОСТЬ И СОВРЕМЕННЫЙ КРИЗИС РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Немецкий философ Ф. Ницше охарактеризовал человека, как неопределившееся, животное т.е. что человек отошел уже от животного, но не вполне приобрел черты человека разумного. Э то теоретическое положение подтверждается практикой на каждом шагу: бесконечные войны, где гибнут миллионы людей, применение радиоактивных и отравляющих веществ (диоксида), как это делали США в Югославии и Вьетнаме, беспристанные нападения на невинных людей, например, в школах США, Германии, Финляндии, Азербайджане, в Турции, убийство стариков ради продажи их квартир, массовая коррупция, невыплата заработной платы на предприятиях (Львов, Херсон), разгул бандитизма, болезней (СПИД, Эйбола, туберкулез и т.д.), наркомания, алкоголизм, разгул проституции и работорговли и все это в наше время. То есть нравственность и самосовершенствование в буржуазном обществе не повышается, а катастрофически падает. Недаром древние греки изображали эту ипостась человека, как кентавра. Индивидуализм это порождение либерализма привело явно к падению нравственности в обществе. Постоянная пропаганда, что человек должен надеяться только на себя, искоренять патерналистские взгляды в отношениях с государством, воспитывали в людях алчность, урвать незаконные доходы любыми методами стало нормой. Эту черту показал еще А. Пушкин в “Пиковой даме”. Только что поймали судью Зварыча на взятке, как в том же суде через три недели опять выявили другого взяточника. Как сообщает газета “Известия” об экономике России (что относится также и к Украине): “Россия – это страна, которая ничего не производит. ВВП Германии 2,8 трлн. долларов, а России только 1,2 трлн. Но миллиардеров у нас больше чем в Германии. В таком случае возникает вопрос “Откуда дровишки”. [1] Короче, возникает мысль об уточнении постулата Марксизма о первичности базиса и вторичности надстройки, т.е. идеологии.

Оказалось, что индивидуалистическая идеология либерализма привела людей к стремлению к обогащению любыми, чаще всего незаконными методами. Полностью подтвердились слова К. Маркса: “... при 300% дохода нет такого преступления, на которое не пошел бы капитал”. Как пишет читатель “Известий”: Богатство само по себе не грех и не добродетель. Важно происхождение этого богатства”.

Современный финансовый и экономический кризис полностью подтвердили это положение.

Кризис возник прежде всего из-за того, что государства и люди жили не по средствам, т.е. хотели иметь больше, чем они производили, чем они давали обществу. США, прежде всего так как около 55% мировых акций-собственность США. За счет печатания необеспеченной массы долларов выдавались кредиты на приобретение недвижимости, велись войны в Ираке, Афганистане, Югославии. Было взято столько кредитов, которые не могли оплатить, наступил крах некоторых американских банков, ипотечного кредитования, страховых компаний. В свою очередь снизилась покупательная способность граждан, это привело к снижению спроса на автомобили, одну из главных отраслей экономики. Снизились закупки стали – это прямо отразилось на металлургической промышленности Украины, которая вместе с химией давала более 40% дохода в бюджет. Падение моральных принципов в период кризиса явно проявилось. Интересно в связи с этим привести слова известного российского экономиста Александра Лившица: “Государство (НБ) напихало в банки кучу денег, чтобы те отправили дальше, в производство. Туда они не дошли. Вывалились на валютный рынок, а банкиры неплохо заработали на девальвации рубля. [2]. Аналогично действовали американские банкиры. Например, страховая компания АЮ. Несмотря на финансовый кризис, определила себе бонусы в размере 165 млн. долларов и только после вмешательства государства(США) 15 из 20 топ-менеджеров возвратили эти бонусы .

Принцип саморегулирования “ невидимой руки рынка” Адама Смита себя не оправдал, ибо рынок не автомат, а творение рук и ума несовершенного человека. Даже президент Франции Саркози указал на несовершенство либеральных принципов рынка. Действительно, как можно объяснить рыночными отношениями то, что даже директор банка получает более 40 тыс. грн. в месяц, а директор школы – 2,5 тыс. грн.

Президент РФ Дмитрий Медведев говорит: “Надо вести себя прилично” о бонусах и премиях, которые выплачивают себе топ-менеджеры государственных банков и компаний [3]. Однако ввиду указанной выше природы человека и морали бизнеса- это глас вопиющего в пустыне, без регулирования законодательством это пустые призывы. Одной из причин кризиса стали

экономические, финансовые спекуляции на уровне финансовых учреждений и даже государств. Этому способствовала так называемая тайна вкладов.

Швейцария и некоторые островные мелкие государства процветают именно из-за предоставления налоговых льгот. Саммит 20 наиболее развитых стран принял решение, чтобы все страны играли по одним правилам в отношении налоговой политики даже занес Швейцарию в чёрный список.

Путь напрашивается один: законодательное и экономическое государственное регулирование, причем не только внутри отдельных стран, но и на международном уровне. Это не значит, что 100% экономики должно регулироваться. Отнюдь.

Такое регулирование осуществлялось и раньше. Так Япония планировала и контролировала производство 2 тыс. наименований продукции. С возникновением кризиса во многих странах, в том числе и в Украине происходит национализация банков (покупка контрольного пакета акций). Будут ликвидированы мелкие банки ибо они никакой пользы кроме собственной, государству не приносят. Важнейшим элементом государственного регулирования в Украине есть контроль за выпуском стратегических товаров: энергетики, машиностроения. Например, когда Украина входила в СССР, мы обрабатывали свои поля, в основном, отечественной техникой. Харьковские и Белорусские тракторы, Кировоградские сеялки и т. д. Сейчас, фактически Украина почти полностью перешла на импортную с/х технику. Это недопустимо для аграрно-промышленной страны. То же касается других видов машиностроения и бытовой техники, а также производства овощей, фруктов, сахарной свеклы. Раньше Украина славилась своими яблоками, фруктовым соком, овощами. Сейчас супермаркеты и базары завалены импортной продукцией: молодой картофель из Египта и Израиля, помидоры из Турции, яблоки из Польши.

Неужели в Украине погодно-климатические условия хуже, чем в Польше? Если пойдем так дальше, то окажется, что в Украине вообще экономически невыгодно будет производить ничего! То есть можно с таким управлением дойти до абсурда.

Известный американский маркетолог Питер Друкер говорил: "Нет неуспешных стран, есть не успешный менеджмент". И это правда. Уже пятый год с 2004 г. в Украине идет борьба за власть не ради улучшения управления, а ради обладания властью и лоббирования интересов отдельных групп. Без стабильности власти не может быть стратегического управления. Важнейшим и решающим элементом системного реформирования экономики Украины есть увеличение заработной платы и на этой основе расширение внутреннего рынка. Ведь рабочая сила является товаром и должна приносить прибыль работнику, как капитал приносит прибыль предпринимателю, т. е. величина заработной платы должна состоять не меньше 35% в себестоимости продукции, а не 8–10%, как сейчас в Украине.

Алчностью и порочностью человека явилась экономическая неразбериха в приватизации активов.

Бедой стали постоянные рейдерские атаки на предприятия, убийства, захват земельных угодий, хотя Закона о продаже земли нет. Президент (В. Ющенко) это объяснил в своем интервью неприкосновенностью депутатов, судей ит. д., но это не совсем так. Даже при неприкосновенности можно принять закон о немедленной уголовной ответственности и незаконного отчуждения земель. Ведь мы проповедуем священную неприкосновенность частной и государственной собственности, равенство всех форм собственности. И безусловно, коренным пороком рыночной экономики и ее периодических кризисов, которые с каждым разом становятся более жестокими, является то, что все тяготы их ложатся на плечи рабочих, служащих, крестьян: безработица, невыплата зарплат, невозможность получить достойную медицину и образование, в общем падение стандартов жизни. В то же время так называемая "элита" хоть и теряет некоторое количество активов, но прекрасно себя чувствует, проповедуя тезис о том, что кризисы имеют и положительное значение. Какое лицемерие! Если бы человек жил 1000 лет, то эти рассуждения имели бы смысл, а если он живет 70–75 лет, то это – чистое лицемерие.

Вывод: для изменения ситуации необходимы стратегические реформы общественного – политического устройства государства Украины, да и других государств. Либерализм исчерпал себя.

Трудящиеся наряду с предпринимателями должны получать достаточную зарплату и тем самым развивать внутренний рынок, повышая покупательную способность населения. Как говорил Б. Шоу: "Если я зарабатываю 1 фунт стерлингов и у меня согласно учению К. Маркса крадут 10 шиллингов и мне достаточно оставшихся 10 шиллингов, то я не буду против такого воровства".

Короче, как пишет академик РАН Н.Федоренко: "Мы прозевали два выдающихся свершения... развитие современного рыночного хозяйства и укрощение рыночных стихий"[4].

Именно без укрощения рыночных стихий законодательным государственным регулированием нельзя избавиться от кризисов, нельзя унять человеческую алчность, нельзя построить процветающее общество в Украине, мы все время будем хромать от кризиса к кризису.

Главное – это построение социального государства – Украина как, например, ФРГ, Швеция, Франция, а не олигархического.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богатство само по себе не грех и не добродетель. – "Известия" 10.04.2009.
2. А. Лившиц Китайская кухня: черыре секрета – "Известия". 01.04.2009.
3. Как украсть триллион. – "Известия" 17.04.2009.
4. Федоренко Н. П. Россия: уроки прошлого и лики будущего. – М.: Экономика, 2000.

УДК 330.101.54

СЛЮСАРЧУК Л. І., к.е.н.

м. Київ

СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статтє раскрыты основные направления состояния экономики Украины в кризисных условиях.

I. Вступ. Будь-яке суспільство прагне до економічного росту і повної зайнятості населення, стабільних цін. Однак історія розвитку суспільства довела, що економіці властивий циклічний розвиток. Особливо циклічність почала проявлятися в Україні в умовах розвитку приватної власності на засоби виробництва.

II. Постановка завдання. Проблемам економічної політики держави приділяється багато уваги такими сучасними вітчизняними економістами, як Климко Г., Колот А., Леоненко П., Панчишин С., Стеченко Д. та інші. Особливо необхідно аналізувати наслідки впливу світової кризи на національну економіку та розробляти рекомендації щодо їх подолання. Метою написання статті є розкриття проблем пріоритетів макроекономічної політики держави.

III. Результати. Світова криза не оминула й українську економіку. Багато підприємств перейшло на неповний робочий тиждень, скоротилося виробництво. Особливо це стосується тих виробництв, що орієнтувалися на зовнішні ринки. Негативного впливу зазнала машинобудівна промисловість, гірничодобувна. Зменшилися податки до бюджету, що вплинуло на фіскальну політику. Уряд України збільшив податковий тягар на тютюнову і горілчану галузь. Збільшено транспортний збір з власників транспортних засобів, а це в свою чергу привело до підвищення цін на перевезення. Фіскальна політика вплинула на розвиток інфляції.

Погіршення політичних відносин з Росією відгукнулося на рості цін на енергоносії. Що привело до підвищення цін на газ. На тлі постійного росту цін, уряд заморозив пенсії і заробітну плату. Такі не популярні заходи не змогли зупинити інфляцію, а навпаки підвищили її. Негативною ознакою 2008 року є зростання боргів із зарплати (станом на 1 січня 2009р. вони сягнули 8,1 млрд. грн.). У регіональному вимірі співвідношення цих боргів до фонду оплати праці має яскраво виражену специфіку: найбільш благополучними є столиця та Закарпатська область; у найгіршому становищі опинилися Хмельницька, Кіровоградська, Тернопільська, Вінницька, Луганська, Житомирська, Донецька, Сумська, Херсонська, Черкаська області, а також АР Крим.

Разом з ростом інфляції Національним банком України було відпущено курс валюти: долара і Євро.

Що ще більше вплинуло на інфляційні процеси. Економічний стан держави набув загрозового характеру. За три місці в державі наступила гіперінфляція по відношенню до валюти. Єдиний чинник, що утримує інфляційні процеси – це стабільно низьке підвищення вартості золота. Такі явища в економіці привели до ряду банкрутств банків і порушення дії всієї банківської системи. У 10 банках України введено тимчасову адміністрацію, під час якої не приймаються вимоги кредиторів банку. Це означає, що ряд підприємств втратили обігові кошти, а це не дозволяє здійснювати господарську діяльність. Багато підприємств стали банкрутами. Особливо це лягає тягарем на ті підприємства, що залучали кредити. Вони не можуть їх повернути. Майно, що було в заставі нікому не потрібно. Звичайно банки відчужують свою заставу, але такі дії не приводять до бажаних наслідків.

Великий вплив непогашення кредитів має на будівельну галузь. Адже ця галузь повністю працювала на кредитних коштах. Багато будівництв “заморожено”, вивільнено працівників, а отже, поповнено ринок праці. Тому уряд прийняв (2009 р.) програму фінансування будівельної галузі. З стабілізаційного фонду України виділено 4 мільярди гривень, які направлені на будівельні об’єкти, що мають ступінь завершеності 70% і більше. Створюється інвестиційний державний фонд по іпотечному кредитуванню, що буде спеціалізуватися на пільгових кредитах.

Кризові явища вплинули на соціальну сферу. В першу чергу було перенесено дату виплати пенсій на два – сім днів. На останній день виплати перенесено пенсії працюючим пенсіонерам. Виникли затримки у виплаті стипендій і заробітних плат в бюджетній сфері. А це в свою чергу привело до відтоку професійних, кваліфікованих кадрів з освіти, науки і медицини. Сучасний стан економіки нагадує середину 90-х років минулого століття. Багато працездатного населення з вищою освітою покинули країну і поїхали на заробітки. Статистики з цього питання немає. Судячи з того як країни ЄС збільшили вимоги до документів і зменшили видачу віз в Європу, відтік населення вже набув загрозових, для Української економіки, масштабів.

Від’їзд працівників медичної сфери спричинили погіршення медичного обслуговування. Особливо це відобразилося на якостях медичних послуг в регіонах. Для затримання відтоку працівників медичної сфери на місцевому рівні (міські ради) приймаються заходи, що

полягають в оплаті медичних послуг. Однак, такі заходи не дають бажаних наслідків. Такі чинники, як збільшення безробіття, зниження реальної заробітної плати не дозволяють позитивно реалізувати заходи держави.

На нашу думку, для стабілізації економічних процесів в Україні необхідно поєднати основні напрями стабілізаційної політики: 1) фінансову; 2) монетарну; 3) політику доходів; 4) зовнішньоекономічну політику. Для подолання нестабільності економіки в державі необхідно регулювати кредитно-грошовий ринок. Насамперед це стосується запровадження валютного коридору по відношенню до провідних валют. Необхідно розробити програму повернення кредитів, включаючи примусову працю позичальників. Законодавством необхідно передбачити матеріальну і трудову відповідальність за не повернені кредити.

Регулювання підприємницької діяльності здійснюється державою через систему оподаткування. Мета такого регулювання – забезпечення неперервності інвестиційних процесів, зростання фінансових результатів бізнесу, сприяння збільшенню обігових коштів. Особливу увагу необхідно приділити малому бізнесу. Підприємства, що обрали єдиний податок, не сплачують лише внески до фонду соціального страхування по тимчасовій непрацездатності і фонду соціального страхування від безробіття, які сплачують роботодавці. З заробітної плати працівника ці внески утримуються. При введенні в дію Указу президента "Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємства" не було передбачено нарахування внесків до пенсійного фонду в розмірі 33,2% (база нарахування заробітна плата), а вже з 2007р. ця сума порівнюється із 42% сплаченого єдиного податку. Якщо нараховані внески перевищують суму єдиного податку, що призначений для пенсійного фонду, то підприємство повинно оплатити до пенсійного фонду різницю між цими сумами. Таким чином підприємства, що обрали єдиний податок, втратили пільгову систему оподаткування. Якщо проаналізувати систему оподаткування в Україні і встановлені пільги, то чітко прослідковується, що пільги з оподаткування мають великі підприємства, або цілі галузі, що мають своїх представників в законодавчих органах. Таке явище називається протекціонізмом. Таким чином протекційна політика в Україні впливає на розвиток стабілізаційної політики.

В умовах ринкової економіки ціна є регулятором суспільного виробництва. Попит характеризує потреби сукупних споживачів виходячи із закону пропозиції. Між ціною та попитом встановлюється обернений зв'язок: що вища ціна, то менше товарів придбає споживач, зі зниженням ціни обсяг реалізації товару збільшується. Якщо на ринку виникає дефіцит, то ціна

підвищується. Коли ринок стає конкурентним, збільшення обсягу реалізації товарів можливе лише в разі зниження цін.

Політика доходів повинна регулюватися через удосконалення механізму зайнятості. Економічна система регулювання ринку праці включає метод державного впливу на обсяги сукупного попиту і сукупної пропозиції та спрямована на збереження і створення робочих місць. Потребує вдосконалення правовий механізм сприяння зайнятості населення. Йдеться про правові норми, які б регламентували дії держави щодо використання загально-економічних регуляторів попиту на робочу силу, поєднували інвестиційну, кредитно-грошову, зовнішньоекономічну, податкову і бюджетну політику з політикою зайнятості, визначали б відповідальність за недостатню ефективність заходів при зростанні безробіття.

Зовнішньоекономічна стабілізаційна політика повинна виходити передусім із системи цілей загальної стратегії економічного розвитку. Ці цілі можуть бути сформовані у вигляді забезпечення приросту капіталу; зростання рівня прибутковості інвестицій та суми доходу від інвестиційної діяльності; змін пропорцій у формах реального та фінансового інвестування; змін технологічної та відтворювальної структури капітальних вкладень; змін галузевої та регіональної спрямованості інвестиційних програм і т. ін.

ІУ. Висновки. Отже, сучасний стан економіки України характеризується зниженням обсягів виробництва. Для стабілізації економічних процесів в Україні необхідно поєднати основні напрями стабілізаційної політики, розробивши системний підхід до всіх напрямків економічної політики.

ЛІТЕРАТУРА

1. Богиня Д.П., Кулішов Г.Т., Шамота В.М., Лисогор Л.С. та ін. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати. Київ: Інститут економіки НАНУ, 2001. – 300 с.
2. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, Л. Г. Никифоров, Т. Ф. Суценкотан. – К.: КНЕУ, 2005. – 316 с.
3. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання. К.: КНЕУ, 2004. – 230 с.
4. Осипчук Л. Л. Организация исполнения государственного бюджета (экономико-правовой аспект): Курс лекций. – К.: МАУП, 2007. – 366с.
5. Основи економічної теорії: політекономічний аспект. Відп. ред. Г. Н. Климко. К.: Знання -Прес, 2004, – 615 с.
6. Панчишин С. Макроекономіка: Навч. посібник. – К.: Либідь, 2001. – 616с.
7. Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємства. Указ президента України №727\98 від 3 липня 1998 року. СД-Ліга-закон станом на 01.10.2008р.
8. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2005. – 176 с.

УДК 658.51

ГОРБАТЮК В.

г. Киев

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ

История логистики, ее цель как научной дисциплины и как сферы хозяйственной деятельности.

Термин “логистика”, известный до недавнего времени лишь узкому кругу специалистов, получает сегодня широкое распространение. Основная причина этого явления заключается в том, что понятие начало использоваться в экономике.

Исторически логистика развивалась как военная дисциплина. Здесь термин известен с IX века нашей эры (Византия), обозначая, в основном, четкую слаженную работу тыла по обеспечению войск всем необходимым, то есть работу, которая является значимой составляющей боевого успеха. Приоритетное значение вопросам логистики придавалось в армии Наполеона. В России в середине прошлого века под логистикой понималось искусство управления перемещением войск как вдали, так и вблизи от неприятеля, организация их тылового обеспечения. Наука и практика управления материальными потоками в военной области продолжала и продолжает развиваться. Это объясняется высокой зависимостью эффективности боевых действий от скоординированного, быстрого, точного и экономичного обеспечения войск.

Логистика – наука о планировании, управлении, контроле и регулировании движения материальных и информационных потоков в пространстве и во времени от их первичного источника до конечного потребителя. Проблемы логистики уже более 25 лет в нарастающих масштабах привлекают внимание ученых, специалистов, руководителей фирм, предприятий и корпораций развитых стран мира. Этот острый интерес проявляется в научном и практическом планах. Проникновение логистики в сферу экономики в существенной степени обязано компьютеризации управления. В действительности мы имеем дело с быстро развивающейся инфраструктурой в сфере экономики и организации производства и с новым научным направлением. Эта инфраструктура основывается на современных достижениях науки и техники.

Логистика как научная дисциплина в экономическом приложении занимается разработкой методов планирования и управления материальными и информационными потоками в границах предприятия, отрасли, а также между отраслями экономики с целью получения наибольшего народнохозяйственного эффекта. В таком значении понятие “логистика” употребляется с 80-х годов. И несмотря на глубокие исторические корни называется “новым” многими учеными и практиками, поскольку экономика является

сферой, к которой ранее этот термин никакого отношения не имел. Связано это с развитием рыночной экономики как одного из способов организации материального производства и общественных отношений в целом.

Главная цель логистики определяется как нужная продукция в нужном месте в нужное время при нужных затратах и в нужном состоянии. Логистика, прежде всего, включает организацию и осуществление товароведения в сфере обращения. Создание и массовое использование средств вычислительной техники, появление стандартов для передачи информации обеспечили мощное развитие информационных систем как на уровне отдельных предприятий, так и охватывающих большие территории. Стало возможным осуществление мониторинга всех фаз движения продукта – от первичного источника сырья через все промежуточные производственные, складские и транспортные процессы вплоть до конечного потребителя. Таким образом, логистика является относительно молодой и бурно развивающейся наукой. Многие вопросы, относящиеся к ее понятийному аппарату и терминологии, постоянно уточняются и изменяются, наполняясь новым содержанием.

Актуальность логистики заключается в пяти факторах: экономическом, организационно-экономическом, информационном, техническом и специфическом (для российских условий), связанном с регулированием хозяйственных процессов. На основе логистических подходов экономические методы должны получить воплощение в практике производственных структур – у изготовителей и производственных потребителей, а также в системе коммерческо-посреднических организаций и предприятий.

Внедрение логистики в экономику обусловлено объективными причинами, требующими от хозяйствующих субъектов сегодня эффективного взаимодействия на стыке сфер производства и обращения. Внедрение логистических подходов в управлении товародвижением приобрело большую актуальность на современном этапе развития экономики. Это связано с интенсификацией и расширением товарно-денежных отношений, с динамичным увеличением горизонтальных хозяйственных связей между предприятиями и организациями сопряженных отраслей. Возросли возможности для улучшения их взаимодействия на основе расширения хозяйственной самостоятельности и инициативы посреднических структур и транспортных предприятий, совершенствование их договорных отношений и взаимного экономического стимулирования.

На основе логистических подходов экономические методы должны получить воплощение в практике производственных структур – у изготовителей и производственных потребителей, а также в системе коммерческо-посреднических организаций и предприятий. С помощью этих методов обеспечивается экономическая заинтересованность хозяйствующих субъектов в повышении эффективности конечных результатов хозяйственной деятельности за счет экономии и прибыли от логистических операций и услуг.

Основные факторы развития логистики.

Интерес к проблемам развития логистики в промышленно развитых странах исторически был связан, прежде всего, с причинами экономического характера. В условиях, когда рост объемов производства и расширения внутринациональных и микро хозяйственных связей привели к увеличению издержек сферы обращения, внимание предпринимателей сконцентрировалось на поиске новых форм оптимизации рыночной деятельности и сокращения затрат в данной сфере. Развитие логистики помимо стремления фирм к сокращению временных и денежных затрат, связанных с товародвижением, определили следующие 2 фактора:

1. Усложнение системы рыночных отношений и повышение требований к качественным характеристикам процесса распределения.

2. Создание гибких производственных систем.

Важную роль в создании объективных возможностей для развития логистики сыграл технический прогресс в средствах связи и информатики. Применение современных средств информационного отслеживания материальных потоков способствует внедрению "безбумажной" технологии. При такой системе на всех участках маршрута в любое время можно получить исчерпывающую информацию о грузе и на основе этого принимать управленческие решения. С помощью "компьютерной логистики" на протяжении всей цепи обслуживания осуществляется анализ деятельности фирмы и дается оценка ее положения по сравнению с конкурентами. Информационные системы обеспечивают также данные о емкости рынка и его насыщенности товарами.

Факторы (предпосылки) развития логистики.

Объективное развитие рыночных экономических систем в XX веке привело к необходимости появления логистического подхода к управлению предприятиями. Рассмотрим основные факторы (предпосылки), обусловившие появление и развитие логистики.

1. Развитие конкуренции, вызванное переходом от рынка продавца к рынку покупателя

До начала 60-х годов XX века страны с развитой рыночной экономикой имели быстрорастущий рынок. Например, в США он характеризовался внедрением новых производственных технологий, высоким уровнем специализации, избытком природных ресурсов, минимальным государственным регулированием экономики. Спрос покупателей на товары в ос-

новном превышал предложение продавцов, т.е. имел место рынок продавца. В этих условиях основное внимание менеджмента было направлено на то, как насытить рынок, т.е. на поиск резервов в производстве продукции.

Выпущенные товары, так или иначе, попадали в конечное потребление, производство, оптовая и розничная торговля работали без тесной увязки друг с другом. Поэтому производители стремились увеличить свою конкурентоспособность в первую очередь за счет выпуска новых товаров, расширения и совершенствования производства. А такие операции, как транспортировка и хранение товаров, организация различных форм сервиса для потребителя, послереализационное обслуживание, рассматривались как технические и не заслуживающие большого внимания.

Но к началу 60-х годов начал формироваться рынок покупателя, характеризующийся избыточным предложением, при котором продавцы испытывают трудности со сбытом своей продукции по предполагаемым ценам. Потребители стали более разборчивыми, требовали более высокого качества, низких цен, удобного и разнообразного обслуживания. Это привело к необходимости поиска новых путей создания конкурентных преимуществ.

Предприниматели стали уделять все больше внимания не самому товару, а качеству его поставки. Улучшение работы в сфере распределения товаров не требовало таких больших дополнительных капиталовложений, как, например, освоение выпуска нового товара, и при этом обеспечивало высокую конкурентоспособность поставщика за счет снижения себестоимости, сокращения времени выполнения заказа, соблюдения согласованного графика поставок. Денежные средства, вложенные в сферу распределения, стали влиять на положение поставщика на рынке гораздо сильнее, чем те же средства, вложенные в сферу производства. В этих условиях высокая конкурентоспособность зависела не от величины капитальных вложений, а от умения правильно организовать логистический процесс.

Таким образом, поставщики, уделяющие особое внимание эффективной организации распределения товаров, добивались снижения себестоимости и времени выполнения заказа и при этом гарантировали потребителю поставку товара точно в срок, необходимого количества, качества и ассортимента, что являлось значительным преимуществом в конкурентной борьбе.

2. Усложнение системы рыночных отношений и повышение требований к качеству процессов распределения продукции

Повышение требований к качеству процессов реализации ГП (качество товаров, сроки выполнения заказов, графики поставок, ассортимент, себестоимость и др.), вызванное жесткой конкуренцией, обусловило такие же требования со стороны производи-

телей к поставщикам сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов. В итоге образовалась сложная система связей между различными субъектами рынка, которая потребовала усовершенствования существующих моделей организации снабжения и сбыта. Благодаря этому начали активно разрабатываться методы и модели оптимального размещения складов, определения оптимальных партий поставок, оптимальных схем маршрутов перевозок и т.д.

3. Энергетический кризис 70-х годов XX века

Повышение стоимости энергоносителей вынудило предпринимателей искать новые методы повышения экономичности перевозок. Традиционный подход заключался в рациональной организации транспорта, но этого было недостаточно в условиях энергетического кризиса. Большой эффективности решения этой задачи можно было достичь за счет согласования действий всех участников логистического процесса, что явилось новым шагом в практике управления МП на предприятиях.

4. Научно-технический прогресс в создании гибких автоматизированных производств

Замена традиционных конвейеров автоматизированными производственными линиями привела к созданию гибких производственных структур, сделавших рентабельным производство продукции мелкими партиями. Работа по принципу “малых партий” повлекла соответствующие изменения в системе обеспечения производства МР и сбыта ГП. В связи с этим отпала необходимость иметь большие складские емкости на предприятиях, возникла потребность в поставке грузов небольшими партиями, но в более жесткие сроки. Все это привлекло внимание к методам решения проблемы эффективной организации логистического процесса.

5. Научно-технический прогресс в области средств связи и информатики

К важнейшим достижениям НТП в области средств связи и информатики, позволившим реализовать идеи логистического управления на практике, относятся:

1) компьютеризации управления логистическими процессами, а именно:

- создание и массовое использование ЭВМ;
- создание прикладных программных систем, автоматизирующих процессы планирования, прогнозирования, принятия решений, ведения баз данных, решение оптимизационных задач и т.п.;

2) развитие средств передачи данных:

- разработка стандартов передачи информации;
- создание средств передачи информации (факс-аппараты, EDI – электронный обмен данными, компьютерные сети и т.д.), в том числе и быстродействующих (спутниковые телекоммуникационные системы и т.п.).

Это дало возможность отслеживать все этапы движения сырья, деталей, ГП, что позволило четко выявить огромные потери в существующих схемах управления МП. Поэтому появилась необходимость

разработки новых, эффективных способов организации и управления всеми видами потоков на предприятиях. Кроме того, появились принципиально новые возможности:

- автоматического отслеживания наличия полуфабрикатов, выпуска ГП, состояния производственных запасов, объемов поставок МР, места нахождения грузов на пути от производителя до потребителя;
- оперативной передачи информации о реквизитах транспортируемых грузов (особенно в международном сообщении);

– осуществления мониторинга и управления в режиме реального времени всеми фазами движения продукта – от первичного источника сырья через промежуточные производственные, складские и транспортные процессы вплоть до конечного потребителя;

- оперативного получения, обработки и анализа информации о рынках сбыта, о деятельности фирмы, оценки ее конкурентного положения;

– использования “безбумажных” технологий: электронной подписи, электронных платежных систем, передачи электронной сопроводительной документации при оформлении банковских счетов, заключении договоров, транспортировки грузов и т.д.;

- создания систем электронной коммерции.

Использование информационных технологий позволило поднять эффективность управления МП на принципиально новый уровень. Для этого на предприятиях стали создаваться информационные системы (как на уровне отдельных предприятий, так и охватывающих большие территории) и информационные службы, оперирующие всеми информационными потоками (ИП) и отвечающие за деятельность информационных систем предприятия.

6. Разработка теории систем и теории компромиссов

Теория систем позволила с научной точки зрения рассматривать проблему товародвижения как комплексную, а различные предприятия, участвующие в товародвижении, представлять в виде единой системы. Это привело к пониманию необходимости учета и согласования особенностей, интересов, внутренних и внешних взаимосвязей всех участников ЛЦ.

Теория компромиссов позволила выбирать решения, сокращающие общие затраты или повышающие суммарную прибыль, несмотря на ущерб деятельности отдельных подразделений фирмы или отдельных предприятий-участников общего логистического процесса.

7. Унификация правил и норм внешнеэкономической деятельности, стандартизация параметров технических средств в различных странах

До 1980-х международное товародвижение усложнялось следующими факторами: различия в национальных стандартах на продукцию, чрезмерно разросшийся объем документации по международным операциям с товарами и финансовым расчетам, наличие импортных квот и экспортных ограничений, жесткие требования к упаковке и этикетированию грузов,

разнообразии в технических параметрах транспортных средств и путей сообщения и т.д.

Поэтому были приняты меры по унификации правил внешнеэкономической деятельности, по упрощению прохождения таможенных барьеров, контролю и технологических процедур на пограничных переходах. Создавались международные распределительные центры (РЦ), происходила концентрация перегрузочно-складских пунктов в условиях интеграции экономик стран Западной Европы, были унифицированы тара, подвижной состав и технические параметры путей сообщения, внедрялись новые технологии перевозок (например, интермодальные) и обработки информации, стали использоваться автоматические системы считывания и адресования грузов.

Этапы развития логистики.

В современной экономике выделяют четыре этапа развития логистики в экономическом ее приложении.

Первый этап (60-е гг.): Характеризуется использованием логистического подхода в управлении материальными потоками в сфере обращения. Постепенно приходит понимание того, что объединение потоковых процессов в производстве, хранении и транспортировании может дать существенный экономический эффект. В 60-х годах развитие логистики в США связывают с оптимизацией распределения продукции, называя этот этап физикой распределения, – в итоге был создан специальный комитет по “физическому” распределению. В это время в США изменился рынок покупателей и продажи, родилась философия маркетинга. Сервис поставок приобрел решающее значение в стратегии рынка.

Второй этап (80-е гг.) связывают с японским наступлением в сфере производства и торговли, особенно в области автоматизации. Европейский и американский ответ на экономическую “агрессию” Японии проявился в повышении качества технологии при подготовке заказов. Отсюда требование к интеграции планирования и управления производством и распределением. Интеграционная основа логистики в это период расширилась и стала охватывать и производственный процесс.

УДК 330.852

ГОРОБЧЕНКО О.В.

Наук. керівник – ФИЦИК Л.А., доц

ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ПЕРШОГО ТОМУ “КАПІТАЛУ” КАРЛА МАРКСА

Праця над цим фундаментальним твором тривала понад п’ятнадцять років. Її було задумано як критичний огляд поширених у ті часи економічних теорій. Кілька рукописних варіантів “Капіталу” (1857–1865) (“Критика політичної економії”, “До критики політичної економії”, другий та третій попередні варіанти

Третій етап проходить в настоящее время. Реализуется одна из основных целей логистики – доставка грузов “точно в срок” с широким использованием электроники и оптимизации производства. Совокупность материалопроводящих субъектов приобретает целостный характер.

Четвертый этап – будущая логистика. В его границах в полной степени при построении логистической системы будет проявляться комплексный подход, охватывающий потенциалы производства, снабжения, подготовки продукции и потребления, то есть в итоге появится электронная интегрированная логистика.

Отметим главные причины, по которым начиная с середины 60-х гг., в экономически развитых странах наблюдается резкое возрастание интереса к логистической идее.

Первая причина – развитие конкуренции, вызванное переходом от рынка продавца к рынку покупателя. Конкурентоспособность применяющих логистику субъектов обеспечивалась за счет резкого снижения себестоимости товара, повышения надежности и качества поставок (регламентированные сроки, отсутствие брака, возможность дробления партий и т. п.).

Вторая причина, объясняющая необходимость применения логистики в экономике, – энергетический кризис 70-х гг. Повышение стоимости энергоносителей вынудило предпринимателей искать методы повышения экономичности перевозок. Причем эффективно решить эту задачу лишь за счет рационализации работы транспорта невозможно. Здесь необходимы согласованные действия всех участников совокупного логистического процесса.

Возможность применения логистики в экономике обусловлена современными достижениями научно-технического прогресса (НТП) в сферах производства и обращения. В результате НТП создаются и начинают применяться разнообразные средства труда для работы с материальными и информационными потоками. Появляется возможность использовать оборудование, соответствующее конкретным условиям логистических процессов. При этом ключевое значение для развития логистики имеет компьютеризация управления логистическими процессами.

“Капіталу”) у вигляді нарисів та закінчених теоретичних викладок давно були готові до друку, однак Маркс намагався надати цьому твору характеру вичерпної, логічно закінченої теорії. Головною метою дослідження, за словами Маркса було “відкриття економічного закону руху сучасного суспільства”.

Однак вихід у світ одночасно всіх томів “Капіталу” не пощастило забезпечити: праця тривала надалі, а обсяги опрацьованих матеріалів зростали. Було прийнято рішення про видання першої, в цілому завершеної частини.

Перший том “Капіталу” вийшов з друку 1867 р., і йому Маркс дав заголовок – “Процес виробництва капіталу”.

Центральною проблемою цього тому є проблема виробництва додаткової вартості як основи розвитку й виразника відносин між капіталом та працею. Теза, з якої виходить Маркс у своєму дослідженні – це визначальна роль виробництва й торгівлі, яка обслуговувалась за допомогою грошей, історично зумовлює виникнення капіталу.

Передовсім визначивши товар, як продукт, призначений суто для обміну, а не для власного споживання, Маркс звертає увагу на те, що товар має дві властивості, перша з яких забезпечує йому попит на ринку (споживна вартість) і характеризує товар як корисну у конкретному відношенні річ; друга (вартість) – забезпечує йому можливість обмінюватися на інші речі, порівнюватися з ними незалежно від того, в якій формі вони виступають, які конкретні потреби задовольняють.

Дві властивості товару зумовлено двома характеристиками праці, що створює цей товар: конкретною працею, яка потребує особливих навичок і результатом якої є якась конкретна річ, що забезпечить конкретну корисність, та абстрактною працею, яка споріднює всі види праці, бо є результатом витрат певних зусиль (розумових, фізичних) на виробництво товарів.

Аналізуючи процес обміну товарами на основі порівнювання їхньої вартості, Маркс в історичній ретроспективі показує розвиток обміну і виникнення грошей як закономірного наслідку цього розвитку.

Докладне дослідження суті товарів та грошей передує викладу головної ідеї першого тому “Капіталу” – проблеми перетворення простого товарного виробництва на капіталістичне, що відбувається в межах еквівалентного обміну на підставі закладеної в товарах вартості.

Маркс показує, як гроші виходять з товарної форми і стають першою формою прояву капіталу. Однак він не отожднює гроші і капітал, а підкреслює, що лише за відповідних умов вони виконують цю функцію.

Виникнення капіталізму знаменується якісним розширенням кола товарів. На ринку пропонується новий товар – робоча сила, власники якого змушені обмінювати його на засоби існування. Ці власники є особливою категорією людей, позбавлених засобів виробництва, але вільних розпоряджатися собою.

Досліджуючи процес праці та процес зростання вартості, Маркс особливу увагу приділяє ролі фак-

торів виробництва. Капіталіст, організовуючи виробництво, купує не лише робочу силу, а й засоби виробництва, тобто минулу уречевлену працю, яка відіграє пасивну роль у виробництві та вартість котрої відшкодується живою працею, що її носієм є робоча сила, суб’єктивний фактор.

Додаткова вартість у кількісному вираженні – це надлишок вартості товару над вартістю спожитих засобів виробництва й робочої сили. Якісна характеристика додаткової вартості будується на визначенні її природи (витрати додаткової праці), а кількісна – на демонстрації способів її отримання, а також на визначенні міри впливу кожного фактора на загальну вартість товару.

Маркс, протиставивши працю капіталу, робить висновок, що лише частину робочого часу найманий робітник витрачає на відтворення власної вартості, решта йде на відновлення вартості засобів виробництва, що належать капіталісту, та на створення додаткової вартості, яка також привласнюється капіталістом. Відношення розмірів додаткової вартості до величини вартості робочої сили вказує на ступінь експлуатації робочої сили.

Марксу належить визначення капіталу як вартості, що самозростає.

Основний висновок із теоретичних узагальнень першого тому “Капіталу” Карл Маркс робить у зв’язку з аналізом процесу нагромадження капіталу.

На відміну від інших дослідників, процес капіталістичного нагромадження Маркс зв’язує з безперервністю процесу виробництва (відтворенням) і зростанням додаткової вартості. Капіталізація частини додаткової вартості, тобто перетворення її на капітал, є процесом капіталістичного нагромадження, який здійснюється під впливом конкурентної боротьби з метою збільшення обсягів виробництва та прибутку.

На визначення самого Маркса, найкращим у першому тому “Капіталу” є те, що в ньому закладено основи підходів до аналізу виробництва за капіталізмом. Для дальшого аналізу Маркс запроваджує поняття органічної будови капіталу, за яким співвідношення двох частин капіталу – постійної і змінної під впливом науково – технічного прогресу змінюється на користь постійної частини капіталу.

До цього можна додати, що з погляду неокласичного аналізу заслугою Маркса є те, що в першому тому “Капіталу” він досконально дослідив роль одного з факторів виробництва – праці, відкрив та описав причини безробіття, проаналізував різні теорії грошей і об’рунтував власну теорію. Доскональною вважають також його теорію заробітної плати.

ЛІТЕРАТУРА

1. Маркс К. Капитал. –Т.1-3 //Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – М.: Политиздат. – Т.23 – 25.

УДК 330.101

ГОРОДЕЦЬКА М.О., к.е.н.

ПАХОМОВА Т.М., к.е.н.

м. Ніжин

**ГЛОБАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ:
ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ**

В умовах сучасної ринкової економіки все більшого розвитку набувають глобалізаційні процеси, як процеси закономірних якісних перетворень світової економіки, що відбуваються на основі зростання обсягів і прискорення міжнародних переміщень товарів, послуг, капіталів, робочої сили, широкого розповсюдження новітніх інформаційних технологій, глобальних телекомунікаційних мереж тощо. Все це сприяє актуалізації питання щодо глобальної ефективності ринкового типу економіки.

Еволюція ринкової економіки привела до того, що із засобу задоволення потреб населення вона почала перетворюватись у виробництво задля виробництва і отримання прибутку, коли задоволення природних потреб поступово трансформується у створення та навізування штучних. Більш того, ускладнення ринкових взаємозв'язків, поява нових галузей, інструментів фінансового ринку посилює до крайньої межі екологічне навантаження на природу і приводить до зростання кількості регуляторних інститутів як в окремій конкретній державі, так і на міжнародному рівні.

Фактично, ринок в процесі свого розвитку створює свій антипод - зростаючу армію чиновників. Разом з армією чиновників посилюється законотворча діяльність і нормативна регламентація. Але, чим більше приймається різних законів та нормативних актів, тим більше спостерігається порушень, а, отже, зростає необхідність у посиленні контролюючих органів, тобто знову ж таки відбувається зростання кількості чиновників. Падіння загального морального рівня суспільства лише посилює цю тенденцію.

Тому, не дивлячись на очевидні матеріальні успіхи ринкової цивілізації, її непродуктивні витрати зростають, що дає підстави сумніватись у глобальній ефективності ринкової економіки, враховуючи фактор часу та хижацьку експлуатацію природних ресурсів, які стрімко зменшуються.

Якщо намічена тенденція є вірною, то необхідно шукати вихід із хибного кола, коли посилення і ускладнення одного фундаментального фактора, як причина і наслідок, приводить до посилення протилежного, антагоністичного. Фактично відбувається боротьба ринкових сил з бюрократичною машиною за панування та досить часто повторюване тимчасове узгодження інтересів великих корпорацій з вищими державними чиновниками, особливо в умовах глобалізації економічного процесу та посилення міжнародної конкуренції. Саме тут ми підходимо до фундаментального питання: "бытие определяет сознание, или, наоборот, сознание определяет бытие".

Марксистсько-ленінський підхід однозначно відповідає: "бытие определяет сознание". Але при цьому К.Маркс зазначив, що навіть поганого архітектора від бджоли, яка будує довершені соти, відрізняє наявність плану побудови. Початково план виникає у свідомості, а згодом втілюється у життя. Між іншим, Ленін впевнено довів, що всіляка монополія приводить до загнивання, але на практиці розпочав будівництво унікальної економічної та ідеологічної монополії з безроздільним пануванням бюрократичного крісла і репресивних органів. Нажаль, від такого спадку Україна повною мірою не звільнилась дотепер.

Наріжним каменем класичної політичної економії А.Сміта і Д.Рікардо є свобода підприємництва, так звана "невидима рука". Іншими словами, природне бажання жити краще, якщо держава не буде стримувати ініціативу людей, приведе до зростання добробуту населення країни шляхом вільної реалізації підприємницького таланту та розвитку бізнесу. Під "природним бажанням жити краще" малося на увазі зростання матеріального добробуту (досить зрозумілої та першочергової проблеми початку XIX ст.), власне саме це бажання також зароджується у свідомості людини.

Перемога ринкової ідеології призвела до бурхливого економічного розвитку. Не дивлячись на втручання в ринкові відносини все більшої кількості людей, моральна деградація суспільства відбувалася більш повільними темпами. Стримуючим фактором, на наш погляд, була відтворювана віками християнська мораль. Проте, на зміну одним поколінням приходили інші, для яких, поступово, моральні засади відігравали все меншу роль, а гроші, матеріальний статок, досить часто за будь-яку ціну, – все більшу.

На наш погляд, ринкова економіка – іманентно притаманна форма втілення людського егоїзму, яка має і зворотній вплив: поступальний розвиток ринкових відносин приводить до посилення егоїстичного начала в людській свідомості. Тому жодна з альтернативних ринку ідей не пройшла перевірку практикою та часом. Однак зараз подальшому розвитку ринкових відносин на попередній основі все більшу перешкоду ставить природа, а саме проблема вичерпаності природних ресурсів. Фактично все більшої актуальності набуває питання щодо здатності людства до виживання та подальшого існування. Фундаментальні проблеми, які стоять перед людством в умовах глобалізації, сучасна ринкова економіка,

виходячи із тенденцій, що спостерігаються, самостійно вирішити не може. Повинна відбутися якісна трансформація як суспільної, так й індивідуальної свідомості, яка в подальшому приведе до змін ринкового механізму функціонування економіки. На перше місце в такому трансформаційному процесі виходить сфера освіти.

УДК 330.142:33.01

ГУМАНЕЦЬКА В.

Наук. керівник – СЛАТВІНСЬКИЙ М.А.

м. Умань

АДАПТАЦІЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ДО ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ КРИЗИ

Перші кроки становлення і розвитку підприємництва в Україні свідчать про те, що проблема підприємницької діяльності досить багатогранна. Її економічні і правові основи знаходяться в стані формування. Наукова розробка пов'язаних з підприємництвом питань, а також узагальнення вітчизняного і зарубіжного досвіду значно відстають від практики підприємництва.

У системі заходів виходу з економічної кризи, здійснення переходу до регульованого ринку важливе значення має створення і розвиток малих підприємств. У минулому їхня роль недооцінювалася. Вони вважалися малоефективними, нечутливими до технічних нововведень. Перехід до регульованого ринку змінив ставлення до малих підприємств у розвитку економіки.

За кількісними показниками стану розвитку малого підприємництва Україна досягла середнього рівня країн ЄС. За якісними показниками мале підприємництво в Україні залишається на початковому рівні у зв'язку з низьким рівнем фінансового забезпечення. Проблема фінансування суб'єктів малого підприємництва полягає в обмеженні доступу до традиційних для ринкової економіки джерел фінансових ресурсів.

Різні аспекти підприємницької діяльності малого і середнього бізнесу завжди були в центрі уваги вчених: Гончарова Н. [1], Бондаренко С.М. [2, с. 41-47], Залунін В.Ф. [3, с. 86-94], Сологуб С.М. [3., с. 58-61], Д.В. Ляпін, О.І. Ступницький [4, с. 212] і інші розглядають сутність цих категорій, їхнє місце і роль у розвитку економічних систем і т. д. В той же час не дивлячись на численні публікації з цієї проблематики, нині проблеми фінансового забезпечення малого

ЛІТЕРАТУРА

1. Глобалізація: Навч. посіб. / Пер. з англ. В. Алексашина. – К.: Амадей, 2007. – С. 462.
2. Микроэкономика. Теория и российская практика: учебник / кол. авт.; под. ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. Финансовая академия при Правительстве РФ. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: КНОРУС, 2006. – С. 72–116.

і середнього бізнесу остаточно не вирішені, що й зумовило необхідність подальших наукових пошуків в даному напрямку дослідження та спричинило написання цієї статті.

В результаті кризи малий та середній бізнес в Україні зіткнувся з проблемами глобального характеру, основними причинами яких є: девальвація гривні, різні коливання валютних курсів, затримки платежів, політичні ризики, а також обмежений доступ до позичкових коштів. Доступ суб'єктів малого та середнього бізнесу до таких традиційних для ринкової економіки джерел фінансових ресурсів, як кошти банківської системи та ринку цінних паперів є обмеженим, що є однією з вад бюджетно-фінансової політики нашої держави. Загалом вплив кризи на розвиток малого та середнього бізнесу в Україні можна побачити за даними рис 1.

Згідно статистичних даних, на розвиток подій в нашій країні впливає глобальний економічний спад, як посилюється минулими очікуваннями подальшого росту і планами інвестицій в економіку, що розви-

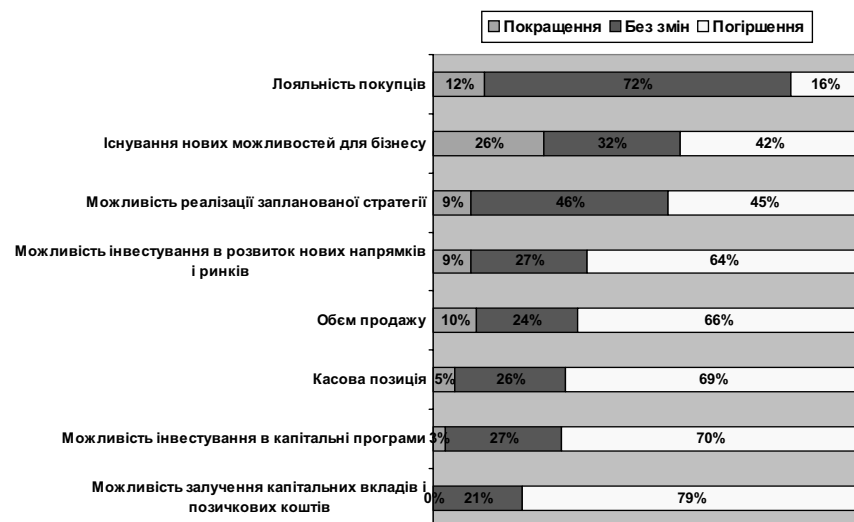


Рис. 1. Вплив кризи на бізнес в Україні

вається. Доступ на фондовий ринок підприємств невеликого та середнього розміру досить ускладнений. Це пов'язано із витратами від недооцінки цінних паперів підприємства у зв'язку з недорозвиненим ринком цінних паперів в Україні, що не дають змоги розглядати такий напрямок отримання фінансових ресурсів як повноцінний чи взагалі можливий. Звуження вказаних джерел фінансових ресурсів підвищує роль власних коштів.

В цілому дослідження показує, що вітчизняні бізнесмени стали більш песимістичними у прогнозуванні своїх фінансових результатів на 2009 рік. Більшість респондентів передбачають зниження прибутку в 2009 році, у порівнянні з попереднім роком.

Таким чином, на нашу думку, основним напрямком вирішення даної проблеми є стимулювання розвитку

фондового ринку та відкриття доступу суб'єктів малого та середнього підприємництва до таких фінансових ресурсів, як кошти банківської системи, шляхом реформування бюджетно-фінансової політики України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гончарова Н. Адаптація підприємства до ринкових відносин / Н. Гончарова // "Економіка України". – №12. – 1999 р.
2. Бондаренко С.М. Рейтингова система управління конкурентністю промислової продукції / С. М. Бондаренко // Проблеми науки. – 2001. – №11. – с. 41–47.
3. Залунін В.Ф. Мотивації інвестиційних рішень / В.Ф. Залунін, А.С. Малафеев // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ, ДДУ. – 1999. – Випуск 4. – С.86–94.
4. Сологуб С.М. Теоретичні основи вибору стратегії розвитку підприємств в післяприватизаційному періоді / С.М. Сологуб // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №11–12. – с. 58–61.

УДК 330.322 (477.41)

ДЕМЧЕНКО А.

Наук. керівник – ПЕРШКО І.О. к.біол.н.

м. Житомир

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Іноземні інвестиції для економіки країни мають велике значення, оскільки вони є джерелом капіталовкладень, причому у формі сучасних засобів виробництва, залучають вітчизняних підприємців до передового господарського досвіду, сприяють поширенню інновацій, збільшення продуктивності праці та підвищенню добробуту населення.

Проблема інноваційного розвитку є однією з найбільш складних для України, її розв'язання в умовах дефіциту власних фінансових ресурсів неможливе без залучення іноземних інвестицій. У світовому потоці прямих іноземних інвестицій на економіку України припадає досить незначний відсоток. Це можна пояснити тим, що серед європейських постсоціалістичних країн Україна сприймається як країна з найбільшим ризиком. За оцінкою Європейського центру досліджень ризик інвестицій в Україну становив 80%.

Водночас Україна має низку чинників, які приваблюють іноземних інвесторів:

- наявність багатьох природних ресурсів,
- низька ціна робочої сили,
- вигідне географічне положення,
- сприятливі кліматичні умови,
- родючі землі.

В Україні сформувалася певна законодавчо-нормативна база, що сприяє прозорості та ефективності залучення інвестицій в економіку країни. Правовим підґрунтям сфери інвестиційної діяльності в області виступає чинне законодавство в Україні. Зокрема, Закон України "Про інвестиційну діяльність", "Про режим іноземного інвестування", "Про захист іноземних інвестицій на Україні", "Про

зовнішньоекономічну діяльність", "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" та інші нормативно-законодавчі акти, які визначають норми інвестиційної діяльності на території України.

З метою активізації інвестиційної діяльності та значного нарощування обсягів інвестицій на розвиток виробничих галузей економіки, в області реалізується Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2006–2010 роки (прийнята рішенням обласної ради від 23.02.06 № 934). Для конкретизації положень програми щорічно розробляються та затверджуються плани заходів.

За показниками освоєння інвестицій станом на І квартал 2009 року Житомирська область посідає 18 місце (станом на 2008 рік – 17 місце). Цей показник є вкрай незадовільним з огляду на інвестиційний потенціал Житомирщини, яка навіть в умовах кризи залишається розвинутим аграрно-індустріальним регіоном України. Область спеціалізується на виробництві фарфоро-фаянсових виробів, виробів з деревини, паперу, хімічного волокна, будівельних матеріалів, металорізальних верстатів, широкого асортименту продуктів харчування. Житомирщина займає друге місце в Україні по запасах лісових ресурсів, має значну мінерально-сировинну базу.

Найбільш динамічно сьогодні розвивається обробна промисловість області, що пов'язано з значним інвестуванням галузі – станом на 1 січня 2009 р. капіталовкладення склали 130 млн. дол. США, або 72% від загального обсягу іноземного капіталу в області. Значно зріс інтерес до деревообробної промисловості з боку іноземних інвесторів, вкладення в яку за аналогічний період склали 16,6 млн. дол. США.

Всупереч оптимістичних прогнозів економістів добувна промисловість області не викликала очікуваного ажіотажу серед інвесторів – лише 18 млн.дол. США іноземного капіталу (10% від загального обсягу). Це видобуток декоративного каменю, розробка піщаних та гравійних кар'єрів, видобуток та збагачення титанової руди. Недосконала законодавча база та наростаючі темпи і масштаби рейдерства не сприяють залученню іноземного капіталу у добувну промисловість, без огляду на стабільний ринок збуту і високий рівень рентабельності виробництва.

Провідною галуззю економіки Житомирщини завжди було машинобудування – виробництво обладнання для хімічної, харчової, легкої, металообробної, деревообробної промисловості, а також для агропромислового комплексу. Щорічно суми інвестицій в цю галузь збільшуються на чверть, а випуск продукції – на 6–8%. Потребують додаткового залучення інвестицій фарфоро-фаянсова і скляна промисловість, сільське господарство області.

За 1 квартал 2009р. в економіку Житомирщини іноземними інвесторами вкладено 2,5 млн.дол.США прямих інвестицій. В розрахунку на одну особу іноземний капітал складає 134,8 дол. США. Основними формами залучення капіталу були грошові внески – 1,5 млн. дол (58,9% вкладеного обсягу) та внески у вигляді рухомого і нерухомого майна – 1,0 млн.дол. США (41%). В той же час з початку року нерезидентами вилучено капіталу на 0,4 млн.дол.

Інвестиції надійшли з 47 країн світу. Найбільші обсяги внесено нерезидентами з Кіпру, Швейцарії, Великобританії, Чеської Республіки, Російської Федерації, Німеччини та Італії, на які припадає 74,9% загального обсягу прямих іноземних інвестицій (130,7 млн.дол.).

Інвестиційно привабливим для іноземних партнерів було виробництво неметалевої мінеральної продукції, куди вкладено 55,6 млн.дол. (31,9% до загального обсягу), підприємства добувної промисловості – 18,1 млн.дол. (10,4%), оброблення деревини та виробництво виробів з деревини – 16,4 млн.дол. (9,4%), підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості (хімічне виробництво, виробництво гумових та пластмасових виробів) – 14,6 млн.дол. (8,4%), діяльність суб'єктів, що займаються операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям – 13,8 млн.дол. (7,9%), виробництво готових металевих виробів – 13,4 млн.дол. (7,7%), виробництво

харчових продуктів – 11,9 млн.дол. (6,8%) та підприємства легкої промисловості – 9,0 млн.дол.США (5,1%).

Суттєва частина інвестиційних коштів зосереджена у містах: Житомирі – 55,9 млн.дол. (32,1% до загального обсягу), Бердичеві – 23,2 млн.дол. (13,3%) та на підприємствах Новоград-Волинського – 38,0 млн.дол. (21,8%), Баранівського – 11,8 млн.дол. (6,7%) та Володарсько-Волинського районів – 10,5 млн.дол. (6%).

Серед найбільш значущих інвесторів слід відмітити компанію “Церсаніт Сайпрут Лімітед”, Кіпр. З 2005 року на території Новоград-Волинського району ТОВ “Церсаніт інвест” реалізує інвестиційний проект “Організація виробництва керамічних санітарних виробів” кошторисною вартістю більше 120 млн. дол. США. Корпорація “Пенвуд Технолоджс ИНК”, США видобуває ільменіт на декількох кар'єрах Володарсько-Волинського району. Співпраця з іноземним інвестором триває з 1994 року. На розвиток підприємств залучено понад 15 млн. дол. США інвестицій. АТ “Ферпласт”, (Італія), створене на базі колишньої фабрики іграшок. Інвесторами вкладено близько 3,5 млн. євро. Вся продукція експортується у країни Західної Європи.

Отже, як свідчать дані факти, інвестиційна діяльність відіграє визначальну роль в соціально-економічному розвитку Житомирщини та країни в цілому. Для зростання української економіки надзвичайно важливим є питання щодо залучення іноземного капіталу як джерел фінансування інноваційного процесу.

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в регіоні було і залишається стратегічно важливим питанням. Це обумовлено тим, що інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності, визначають процес економічного зростання в цілому. Сьогодні без капіталовкладень неможливе впровадження новітніх технологій, сучасне управління виробництвом, розвиток ринкової інфраструктури. Це основа для забезпечення конкурентоспроможності товаровиробництва, без чого не може бути успішної інтеграції у Європейське співтовариство.

ЛІТЕРАТУРА

1. http://www.investukraine.org/index.php?option=com_content&task=view&id=117&Itemid=12&lang=uk
2. <http://www.zhitomir-region.gov.ua;>
3. <http://zhytomyr.osp-ua.info;>

УДК 33 (477)

ДОВГАНЬ О.В.

м. Умань

ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: МИНУЛЕ ТА ЗАВДАННЯ НА МАЙБУТНЄ

Сьогодні цілком очевидно, що економічна безпека є визначальним компонентом загальної безпеки суве-

ренної України. Саме у сфері економіки країна перебуває за багатьма параметрами біля критичної межі.

Після розвалу СРСР майже у всіх постсоціалістичних державах розпочалися процеси реформ, спрямованих на створення ринкових відносин. Криза, в якій опинилась економіка України, змушує обернутися на пройдений шлях і зробити бодай попередні висновки. У цьому зв'язку становлять інтерес публікації російських науковців, де аналізуються причини фінансового обвалу у серпні 1998 р., характер економічної ситуації, шляхи виходу з неї. Ці матеріали можуть придатися для об'рунтування пропозицій з коригування курсу реформ, які здійснюються в Україні.

На загальному фоні економічної, фінансової, соціальної кризи тривало вивезення капіталу за кордон; закупівля валюти населенням становить 15-18% від загальних грошових доходів. Ситуацію досить образно оцінив відомий автор: "Останнє десятиріччя, – пише він, – ми провели у різких спорах щодо шляхів країни, куди плисти величезному російському судну – чи то на захід, чи на схід, чи якимось особливим, своїм маршрутом? Це запитання так довго обговорювалося, що ми й не помітили, як корабель наш дав течу і вже ось-ось нікуди плисти не зможе. Тому треба припинити сперечатися, полагодити судно, – тобто спочатку відновити керованість системи, а надалі уточнити курс розвитку російської державності"[1]. На наш погляд, ця оцінка справджується і щодо України.

Цільовим завданням держави є не приватизація сама по собі, а створення конкурентного середовища, що відзначають і зарубіжні економічні авторитети.

Однібічний підхід до державного регулювання призвів до спаду виробництва і, як наслідок, зубожіння населення, зростання соціальної напруженості. Тому уряд був змушений оголосити коригування курсу реформ і відновлення державного регулювання господарства, що аж ніяк не означає відмови від розбудови ринкової економіки. У публікаціях російських спеціалістів докладно розвиваються пропозиції з уточнення курсу реформ у таких напрямках: розробка та реалізація нової державної промислової політики; розробка аграрної політики і земельної реформи; удосконалення процесів валютного регулювання; розробка програми інвестицій та інноваційної політики.

Загальною причиною негараздів у реформуванні економіки слід вважати переоцінку можливостей саморегулювання ринкової системи і недостатньо ефективного державного регулювання. Впровадження ефективних механізмів такого регулювання – завдання складне, але цілком здійсненне, у чому переконує, зокрема, приклад гнучкості й оперативності, що його показала світові Японія.

На жаль, відсутність у Уряду України глибоко продуманої промислової політики призвела до того, що підприємства ВПК втратили військові замовлення, але і не одержали устаткування і технологій, необхідних для виробництва цивільної продукції. Устаткування стали розпродавати за низькими цінами або просто

розтягувати. Високі класні спеціалісти і кваліфіковані робітники емігрували, пішли до комерційних структур або зайнялися індивідуальною трудовою діяльністю. Воєнні підприємства, за дуже рідким винятком, зупинилися. Проте, на наш погляд, ситуація не була безнадійною. Негайне вживання заходів, спрямованих на залучення приватних іноземних інвесторів до конверсованої частини ВПК, могло врятувати становище, що склалося.

Слід ще раз підкреслити, що воєнні заводи не змогли перейти до випуску цивільної продукції, оскільки не мали необхідних устаткування і технологій, відчували гостру нестачу оборотних засобів, слабо орієнтуються в ринковій кон'юктурі. На цих підприємствах за інерцією продовжувала функціонувати колишня система управління, що не відповідала умовам ринкової економіки. Іноземний же капітал здатний був принести не тільки нові устаткування і технології, але й оборотні засоби, досвід маркетингу і сучасного менеджменту, "пожвавивши" підприємства, що зупинилися.

Україна в перехідний період повинна була розвивати чорну металургію. Більше того: обсяги виробництва її продукції набагато перевищували потреби народного господарства країни. Проте, з точки зору входження України до системи міжнародного поділу праці, ця галузь теж має дуже обмежені перспективи – насамперед, тому, що використовує застарілі енергомісткі технології, що, у свою чергу, спричиняє надмірну дорожнечу металу і не відповідність його асортименту вимогам потенціальних покупців. Металургійний комплекс України потребує докорінної технологічної реконструкції та глибокого реструктурування, що відзначають ряд авторів. Йдеться про різке підвищення питомої ваги електросталеливарного виробництва, безперервного виливання і точного литва, про заміну традиційної продукції з низькою технологічною місткістю виробництвом холоднокатаного листового прокату, суцільнокатаних труб великого діаметра тощо.

Проте необхідно мати на увазі таке. Навіть після проведення модернізації металургійного комплексу, безпосередній експорт металу матиме обмежений характер – внаслідок того, що світові ринки переповнено чорними металами, а спроби продати їх за заниженими цінами зустрічають рішучу протидію західних металургійних корпорацій.

Як люди з маятниковим мисленням, ми весь час кидаємося з одних крайнощів в інші. Ще не так давно у нас економічна теорія базувалася лише на одному концептуальному підході, а сьогодні – на багатоманітних. Здавалося б, це прогрес. Але постає запитання: чи можна відкидати той концептуальний підхід, теоретичне та практичне значення якого ніхто не спростував? Візьмемо, наприклад, вартісну теорію. То не замислюючись пишемо і вчимо, що ціна є грошовим вираженням вартості, а згідно з економікс, яка домі-

нує нині у викладанні економічних дисциплін, ціну рівноваги виводимо з теорії попиту і пропозиції. Але ж є й інші ціннісні теорії – маржиналізм і таке інше. То що ж таке, зрештою, ціна як економічна категорія?

Як відомо, класичний тип формування ринкової економіки, пов'язаний з переходом від аграрної до індустріальної цивілізації, відрізняється від інверсійного. Це стосується і первісного нагромадження капіталу, і переструктурування економіки, і багатьох інших процесів, пов'язаних з формуванням конкурентного середовища.

Або візьмемо процеси роздержавлення і приватизації. В Україну не можна було переносити західну модель приватизації, бо, по-перше, приватизація на Заході відбувалася в умовах розвинутої ринкової економіки і не в період кризи; по-друге, співвідношення між державним і недержавним секторами там є більш-менш стабільним впродовж багатьох років; по-третє, темпи приватизації, навіть у Великобританії з її взірцевою програмою, становили трохи більше 10% за десятиріччя. В Україні у власності держави перед початком реформ перебувало 5533 підприємства із 6478, тобто 85,4%. Обираючи модель приватизації, реформатори були повинні врахувати соціально-економічні та ідеолого-політичні реалії часу, які справляли вплив на масштаби і темпи цього процесу.

І ще одне: Україні слід будувати нову цілісну економічну систему, що функціонує на ринкових засадах. Адже країна стала на шлях самостійного розвитку, будучи багато років до того частиною авторитарно-бюрократичної системи, із спотвореною економікою, в якій вироблялося 20% кінцевого продукту, переважали великомасштабні підприємства важкої промисловості, воєнного спрямування, а також видобувні галузі, що сприяло відтворенню товарного голоду, з одного боку, технічної і технологічної відсталості – з іншого.

Законом встановлювався загальний порядок прогнозування та програмування соціально-економічного розвитку, особиста відповідальність відповідно до законів України за його порушення. Робилися певні кроки щодо його реалізації, проте жодного прогнозу, жодної реальної програми економічного і соціального розвитку України до 2005 р. не було розроблено. Про програму “Україна – 2010”, яку важко назвати програмою економічного і соціального розвитку, відразу забули, а програма “Європейський вибір” – концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 роки” виконувала і виконує пропагандистську функцію. Правити, власне, прогноз чи програму розвитку вона не може, бо такою не є. Такі ж самі “Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004–2015 роки” і “Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2005 рік”. Чи займеться Кабмін розробкою системи макроекономічних показників, конкретизованих системою матеріальних балансів, об'єднаних між-

галузевим балансом, тобто дійсно прогнозуванням економічного і соціального розвитку України, покаже майбутнє.

Не викликає жодного сумніву те, що якби запровадження ринку в постсоціалістичній економіці поєднувалося з прогнозуванням суспільного розвитку, таких руйнувань, падінь і втрат економіка і суспільство не знали б. Сьогодні наше суспільство потребує ряду нових якісних зрушень. Йдеться про суспільні й техніко-організаційні інновації, глибоку структурну перебудову економіки, орієнтовану на активізацію внутрішнього ринку, подолання глибокої диференціації доходів, тонізації економіки, на конструктивні інституційні зрушення в суспільстві тощо. Об'єднати та мобілізувати суспільство на ці погоджені зміни може лише науково об'рунтований прогноз економічного і соціального розвитку країни хоча б на 5 років.

Сам ринок не може не змінюватися. Масове виробництво утворювало ґрунт для ліберального ринку. Воно тепер дедалі більше поступається місцем виробництву на замовлення. Йдеться не тільки про сучасні “поміщицькі” замки, про розкішні “авто виїзди”, а й про індивідуальні сукні, наручні годинники, чобітки тощо. Те саме відбувається з конкуренцією. Її об'єктом стає вже не стільки ціна, скільки широта охоплення виробником потреб споживача, після реалізаційний сервіс, швидкість задоволення потреби тощо. Це вже не “формування системи нових ринкових відносин”, а їх заперечення, наближення ринку до плану, притаманне умовам поєднання плану і ринку.

Зважаючи на сучасні умови відродження України, треба взяти до уваги таке. Ринок здатний активізувати економіку, проте він може мобілізувати тільки наявні можливості. Незахідні суспільства можуть щось запозичити у Заході. Та можливості такого шляху вкрай обмежені, тому й не дивно, що “ринковий світ” приростає тільки на 2–3% на рік. Сучасне відродження України має ґрунтуватися на інноваційній базі.

На закінчення необхідно підкреслити, що структурна перебудова національної економіки повинна здійснюватися у відповідності з довгостроковою державною програмою, розробка якої є важливим завданням українських економістів, у співдружності з вченими інших галузей науки і працівниками урядових органів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Економіка підприємства: Навч. посібник / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін.; за ред. А.В.Шегди – К.: Знання – Преса, 2001. – с. 7
2. Економіка підприємства: Навч. посібник / Н.М.Бондар, – К.: Видавництво А.С.К., 2004. – с. 3
3. Економіка України: Політика – економічний журнал / Д.Богиня, Г.Волинський. – Структурна перебудова економіки і проблема інвестицій. – К: Преса України – 1997 р. №12 – с. 41

УДК 636.2+338.516.22

КОЗАК Ю.

м. Біла Церква

КАНАЛИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

Постановка проблеми. В ринкових умовах господарювання проблема реалізації сільськогосподарської продукції та її ціноутворення набуває виняткового значення, а тому потребує першочергового розв'язання. Розвиток конкурентних взаємовідносин змушують підприємства вишукувати шляхи "виживання", спрямовані на забезпечення прибутковості їх роботи. Провідне місце в цьому процесі займають: налагодження взаємозв'язків з постійними платоспроможними і надійними клієнтами, проведення ефективної рекламної політики, вдалі дії команди менеджерів і найголовніше, як на нашу думку, налагодження активно діючої системи збуту.

Враховуючи вступ України до Світової організації торгівлі питання збільшення обсягів виробництва молока та поліпшення його якості набуває особливої значимості. Теоретичні, методичні та прикладні аспекти даної проблеми дістали значного розвитку в роботах В.Г. Андрійчука, П.С. Березівського, В.І. Бойко, М.М. Ільчука, В.Я. Месель-Веселяка, А.А. Омеляненка, М.К. Пархомця, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака. Проблемам формування молочного ринку світової економіки присвячені роботи зарубіжних вчених Ларрі Чейз, В. Хілл, Д. Рей, В. Сейтз, Ю. Нельсон.

Метою і завданням дослідження є наукове обґрунтування теоретичних і методичних положень щодо структури реалізації молока в сучасних ринкових умовах. Завданням дослідження, відповідно до вказаної мети, є оцінка ринково – реалізаційної позиції молочно-виробництва сільськогосподарських підприємств і господарств населення Київської області.

Об'єктом дослідження є економічні процеси в молочному скотарстві сільськогосподарських підприємств і господарств населення Київської області та канали реалізації молока згідно балансу за 2007 рік.

Матеріали і методика дослідження. Теоретичною і методологічною основою дослідження слугували положення економічної теорії, закони України та інші нормативно-правові документи органів державної влади України, наукові розробки і публікації вітчизняних і зарубіжних вчених з питань реалізації і виробництва молока.

Результати дослідження та їх обговорення. В нинішніх економічних умовах, навіть при спадаючих обсягах виробництва, виробники молока змушені реалізувати свою продукцію за цінами, які не забезпечують і простого відтворення, не говорячи про освоєння сучасних технологій, впровадження досягнень науки і техніки, про достойну винагороду за важку працю.

Обсяги виробництва молока за останні роки в межах 14,1–13,7 млн тонн забезпечують споживчий

попит населення в молочних продуктах у середньому на рівні 230–220 кг на одну особу в рік. Вкрай негативний вплив на функціонування галузі, який проявляється в постійному скороченні поголів'я корів і виробництва молока справляють: домінування стихійних процесів на ринку молока і молокопродуктів; відсутність нормативного забезпечення системи договірних, в т.ч. інтеграційних відносин; монополізація ланцюжків просування молочної продукції від виробника до споживача з відповідним впливом на цінову ситуацію; неналежний рівень селекційно-племінної роботи та технологічного забезпечення галузі; відсутність підтримки інтегрування виробництва, переробки і реалізації молочної продукції, що посилює диспаритет міжгалузевих цін; відсутність в попередні роки дієвої державної політики щодо створення економічних умов для розвитку галузі [3].

Саме на вирішення цих проблем спрямована Галузева програма розвитку молочного скотарства України до 2015 року. Даним із основних заходів і механізмів реалізації Програми являється організація прозорого і доступного ринку молока та молочних продуктів, а також реалізація заходів які б сприяли формуванню ринку, на основі: унормування договірної бази інтеграційних відносин в умовах партнерської діяльності у ланцюгу "виробництво – переробка – оптовий збут"; унормування посилення повноважень регіональних узгоджувальних комісій, що функціонують в межах молочних продуктових підкомплексів; сприяння збільшенню попиту на внутрішньому ринку молочних продуктів; підтримки створення національної мережі оптових ринків худоби та постійно діючих аукціонів племінної худоби; забезпечення захисту внутрішнього ринку в межах вимог СОТ; сприяння формуванню асоціацій виробників молока з повноваженнями захисту економічних та соціальних інтересів їх членів; просування продукції молочного скотарства на зарубіжні ринки [6].

Державна політика має бути спрямована на розвиток організованої форми торгівлі та налагодження роботи ринку через його інфраструктуру. Розвиток інфраструктури ринку молока і інтеграційних процесів у молокопродуктовому підкомплексі має враховувати стан, який склався після приватизації у переробній промисловості та сфери бізнесу. При цьому напруженим залишається процес узгодження інтересів сільськогосподарських товаровиробників і суб'єктів підприємницької діяльності суміжних галузей і сфер. А саме, виробники молока економічно потерпають від впливу посередницьких структур (за-

готівельних організацій, постачальників матеріальних ресурсів, лізингових і страхових компаній) внаслідок того, що вони встановлюють занадто високу ціну на свої матеріали й послуги, а закупівельні ціни на молоко часто занижують, чим завдають значної шкоди товаровиробнику. При цьому варто відзначити, що саме інфраструктура ринку має виконувати функцію регулятора ринкових цін, на основі яких формуються ціни попиту та пропозиції, узгоджувати інтереси сільськогосподарських товаровиробників.

Сільськогосподарські підприємства реалізують молоко переважно переробним підприємствам. Для оцінки ринково – реалізаційної позиції молочовиробництва, доцільно проаналізувати баланс по молоку Київського регіону. Це дозволяє як простежити за джерелами, так і визначити використання для реалізації за різними напрямками – на виробничу переробку, в рахунок оплати праці, для харчування, накопичення в запасах (табл. 1).

Обсяг продажу молока сільськогосподарськими підприємствами за всіма каналами реалізації за 2007р. порівняно з 2006р. знизився на 12,0% і склав 174,9 тис. т. Основним каналом реалізації молока залишаються переробні підприємства. Питома вага цього каналу в 2007р. становила 95,8% (167,6 тис.т). Головними причинами зацікавленості господарств цим каналом є те, що це найбільш стабільний і організований ринок збуту, ціни на молоко вищі, ніж за іншими каналами, а також можливість отримати дотації, передбачені урядовими постановами.

На ринку, в рахунок оплати праці, за іншими каналами реалізовано відповідно 722, 880 та 5714 т молока, що склало в загальному обсязі продажу лише 0,4, 0,5 та 3,3%. Обсяги бартерних операцій незначні – 2 т.

Господарствами населення Київської області у 2007р. реалізовано 190,4 тис.т молока та молочних продуктів власного виробництва, що на 16,3% менше попереднього року (табл.2).

Проти попереднього року зросла питома вага молока, реалізованого переробним підприємствам. Середня ціна реалізації молочної продукції становила 1753,6 грн. за т, проти 1419,2 грн. у 2006р. Рівень товарності знизився з 60,9% до 57,8%. Останнім часом виробники молока стурбовані повільнішим збільшенням цін на нього, що диктуються переробниками, ніж на корми та інші затрати, необхідні для його виробництва. У віддалених від ве-

ликих міст районах, де немає можливості продавати молочної продукції на великих продовольчих ринках, селяни починають забивати велику рогату худобу. Адже самим надійним джерелом грошових надходжень як у сільськогосподарських підприємствах, так і у господарствах населення є продаж молока.

Недосконалою залишається організація приймання молока від населення, адже не проводиться належна перевірка біологічної якості молока та вкрай незадовільний стан транспортувальних засобів. Добре налагоджена система заготівлі молочної продукції може стати важливою передумовою поліпшення функціонування молочної підкомплексу та переробної сфери. У системі заготівлі повинні враховуватися інтереси всіх її учасників.

Основна мета ринкової економіки – це безперервне і ритмічне постачання продукції, яке задовольняє попит на неї в зручний для споживача час, у відповідності до його запитів і в межах його фінансових можливостей.

Ступінь задоволення споживачів молоком залежить від кінцевих результатів виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств і господарств населення по виробництву товарного молока та його реалізації різним споживачам.

Товарність молока по Київській області лише по сільськогосподарських підприємствах за 2002–2007 рр. була в середньому на рівні 80%, а по Білоцерківському району ці показники вищі – 86% (табл. 3).

Починаючи з 2003 року в просліджується тенденція підвищення товарності молока в сільськогосподарських підприємствах району з 80,5% до 91,4%, що в основному обумовлено впливом цінового фактору.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, для поліпшення ситуації в молочному скотарстві треба хоча б домагатись виконання заходів, що випливають із Закону “Про молоко і молочні продукти” і постанов Кабінету Міністрів України “Про затвердження мінімально допустимого рівня цін на молоко і вершки”. Йдеться про встановлення урядом на початку року мінімальної закупівельної ціни на молочну сировину, рівень якої має відшкодувати середньогалузеві нормативні затрати та забезпечувати прибуток товаровиробниками; граничної межі торговельних надбавок при реалізації промислового виробництва у роздрібній мережі; запровадження

Таблиця 1

Реалізація молока сільськогосподарськими підприємствами

Роки	Кількість реалізованої продукції, тис.т	Середні ціни реалізації, грн. за т	Структура реалізації, у % до загального обсягу			
			переробним підприємствам	на ринку	населенню	за іншими каналами
2002	258,7	632,7	91	3	2	4
2003	213,4	773,9	91	2	2	5
2004	227,7	920,1	93	1	1	5
2005	223,4	1238,7	95	1	0	4
2006	198,7	1172,2	95	1	1	3
2007	174,9	1716,5	96	0	1	3

Таблиця 2

Реалізація молока господарствами населення Київської області

Роки	Кількість реалізованої продукції, тис.т	Середні ціни реалізації, грн. за т	Структура реалізації за каналами, у %			Рівень товарності, %
			переробним підприємствам	на ринку	за іншими каналами	
2005	256,5	1207,5	60,4	30,8	8,8	59,6
2006	227,4	1419,2	52,2	42,5	5,3	60,9
2007	190,4	1753,6	58,8	33,4	7,8	57,8

Таблиця 3

Товарність молока сільськогосподарських підприємств Білоцерківського району

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Показники						
Виробництво молока, ц.	427751	372451	372282	352481	276990	249760
Реалізація молока, ц.	349981	299892	316254	301140	250239	228250
Товарність	81,8 %	80,5 %	84,9 %	85,4 %	90,3 %	91,4%

державної дотації виробникам високоякісної молочної сировини, яка визначатиметься як відсоток від закупівельної вартості для молока вищого сорту в розмірі 25%, а першого сорту – 20%.

На жаль, нинішня політика державного регулювання в молочної галузі залишає бажати кращого. Привілеювання адміністративних методів регулювання над ринковими є закономірністю, при цьому, в уряді помилково вважають, що це благо.

Світовий досвід свідчить, що в ринковій економіці висока мотивація суб'єктів підприємницької діяльності в отриманні максимальних прибутків без відповідного державного регулювання економічних відносин призводить до появи руйнівних диспропорцій в усіх сферах людської діяльності. Капітал переливається у ті галузі, які

забезпечують йому високу окупність. Крім того, відомо, що основним критерієм, який визначає ефективність інвестицій та вкладень у виробництво ресурсів, є їхня окупність доходами на одиницю авансованого капіталу. На жаль, цей критерій, всупереч вимогам економічної теорії та світової практики, у нас ще не став основним регулятором економічних відносин на всіх рівнях управління державою і суб'єктами економічної діяльності, що й спричинило викривлення в економіці країни.

В економічній діяльності держави відбуваються в більшій мірі перекося на користь обслуговуючих (транспорт та торгова діяльність), а не виробничих сфер (аграрне і промислове виробництво). Серед усіх виробничих сегментів економіки аграрне виробництво знаходиться у найгіршому стані в тому числі і молочна галузь.

УДК 339.97(477.41)

КУБАЙ А.

Наук. керівник – ПЕРШКО І.О., к.біол.н.

ЄВРОАТЛАНТИЧНА ІНТЕГРАЦІЯ – МІСЦЕ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Україна завжди знаходилася в центрі міжнародної політики. Основною передумовою є її геополітичне положення – географічно та історично Україна завжди була в Європі, належить їй. Україна – держава, яка пододала довгий складний шлях аби стати незалежною та бути окремим, але єдиним цілим. З 1993 року Україна розпочала поступово євроатлантичну інтеграцію. Ідея європейської і євроатлантичної інтеграції України має глибокі історичні корені. Нині наша держава має членство в близько 100 міжнародних організацій. Вона встановила дипломатичні відносини з 160-ма країнами світу.

Організація Північноатлантичного договору (НАТО – North Atlantic Treaty Association), яку також називають Північноатлантичним альянсом, була заснована 4 квітня 1949 року. Головна мета – гарантувати

свободу і безпеку всіх своїх членів. Для досягнення своєї мети НАТО використовує свій політичний вплив і військовий потенціал відповідно до характеру викликів безпеки з якими стикається його держави-члени. Оборона залишається головним завданням Альянсу. У 1997 році було підписано Хартію про особливе партнерство між Україною і НАТО.

Європейський Союз (ЄС) утворено згідно з Маастріхтською угодою, що була підписана 7 лютого 1992 року. Союз засновується на базі Європейського Економічного Співтовариства, доповненого сферами політики і новими формулами співробітництва. Головна мета Європейського Союзу – сприяння інтегруванню Європи в єдине економічне й політичне ціле для подальшого економічного й соціального прогресу її народів.

Відразу після здобуття Україною незалежності були започатковані двосторонні стосунки Україна–Європейський Союз. У грудні 1991 року Європейське співтовариство, відзначивши демократичний характер Всеукраїнського референдуму, визнали незалежність та суверенітет нашої держави. На законодавчому рівні позиція України щодо ЄС вперше була сформульована в основних напрямках зовнішньої політики України, які були схвалені Постановою Верховної Ради України 2 липня 1993 року.

Україна першою серед пострадянських країн підписала Угоду про партнерство і співробітництво з ЄС 14 червня 1994 року. “Національні інтереси України потребують утвердження України як впливової європейської держави, повноправного члена ЄС” – підкреслюється в Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу від 11 червня 1998 року.

14 вересня 2000 року Указом Президента було затверджено Програму інтеграції України до ЄС. В Посланні Президента України до Верховної Ради “Європейський вибір” стверджується, що завдання створення реальних передумов для набуття Україною повноправного членства в ЄС повинно стати “стрижнем стратегії економічного та соціального розвитку на найближчі десять років”. На виконання цього завдання мають бути спрямовані всі інституції перетворення, політика економічних, соціальних та гуманітарних реформ. Україна мала до кінця 2007 року претендувати на набуття асоційованого статусу в ЄС, а до 2011 року – створити реальні внутрішні передумови для вступу України в ЄС. Механізм реалізації Програми передбачає щорічне розроблення і виконання плану дій по реалізації стратегічного курсу України на інтеграцію до ЄС. У 2007 року Кабінет Міністрів схвалив концепцію Державної цільової програми інформування громадян з питань євроатлантичної інтеграції на 2008–2011 рр.

По виконанню основних напрямків програми інформування громадськості з питань євроатлантичної інтеграції України на 2008–2011 роки важливу роль відіграла Житомирська область. Європейська інтеграція передбачає низку заходів спрямованих на:

- розвиток демократичних засад суспільства;
- економічний розвиток;
- інтеграцію України у транс’європейську інфраструктуру;
- захист природного навколишнього середовища;
- міжрегіональне співробітництво.

Ві ці заходи реалізуються на регіональному рівні.

Активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств області з країнами та кандидатами у члени ЄС сприяли здійснені заходи в напрямку розширення інформаційного простору щодо можливостей Житомирської області, її експортних та інвестиційних пропозицій, зокрема розвитку інтеграційних процесів на регіональному рівні сприяло розширення контактів керівництва області з офіційними представниками іноземних держав.

Україна, послідовно реалізуючи свої інтеграційні прагнення щодо приєднання до організації Північноатлантичного альянсу, щороку приймає Цільовий план

Україна – НАТО на відповідний рік і низку інших нормативно-правових актів, реалізація яких покладається на центральні та місцеві органи виконавчої влади в межах їх компетенції. Крім того, проходить інтенсивний процес співпраці між Україною та Північноатлантичним альянсом за різними напрямками.

Зокрема, на Житомирщині реалізується експериментальна програма по запровадженню елементів програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів. Виконавцями проекту “Реформа місцевих бюджетів в Україні”, який фінансується Агентством США з міжнародного розвитку (USAID), спільно із спеціалістами головного фінансового управління Житомирської облдержадміністрації було проведено тренінг на тему “Практичні аспекти програмно-цільового методу бюджетування. Зарубіжний досвід”. Також, за сприяння облдержадміністрації при обласній науковій бібліотеці створено Житомирський обласний Центр європейської інформації. Мета проекту – надати можливість всім цільовим групам отримати знання про ЄС і НАТО та ознайомитись з позитивним досвідом розвитку євроінтеграційних процесів, а також формування нової проєвропейської свідомості. Інформаційна база Центру також містить літературу, присвячену виникненню й еволюції ЄС і НАТО, структурі та основам їх функціонування, розвитку взаємовідносин України з ЄС і НАТО.

В рамках Державної програми підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців у сфері європейської та євроатлантичної інтеграції Житомирським Центром перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств, установ, організацій продовжується впровадження навчальних програм підвищення кваліфікації державних службовців та посадових осіб органів місцевого самоврядування з питань євроатлантичної інтеграції України.

Крім того, у 2008 році за ініціативи молодіжних організацій області відбулася серія круглих столів під загальною темою “Перспективи вступу України до НАТО та ЄС”. Учасники визначили ряд переваг від членства у Північноатлантичному альянсі, а саме: додаткові гарантії безпеки, стимулюючий чинник для проведення внутрішніх реформ, сприяння інвестиційній привабливості держави тощо. Вирішили реалізувати проект “Школа НАТО” для представників молодіжних громадських організацій області з залученням експертів.

Євроатлантична інтеграція нині стала одним із визначальних напрямів розвитку України. Цей курс є вагомим складником європейського вибору українського народу. Успішність його реалізації прискорить перетворення України на сучасну європейську державу, посилить її роль як важливого учасника міжнародних процесів на євроатлантичному просторі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кордон М. В. Європейська та Євроатлантична інтеграція України. К: ЦУЛ, 2008. – 171с.
2. Вибрані основоположні документи НАТО та Україна – НАТО. – К: ТОВ “Інсайт-плюс”, 2006. – 95 с
3. <http://economy-zt.info/content/view/52/38/>

УДК 332.142(477.41)

КРУЧКОВСЬКИЙ О.

Наук. керівник – ПЕРШКО І.О. к.біол.н.

м. Житомир

ПІДТРИМКА МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ: ДОСВІД ЖИТОМИРЩИНИ

Україна уже відсвяткувала 18-річчя Незалежності. За цей період економіка країни зазнала істотних змін. Серед них можна назвати: прискорення структурної перебудови економіки; забезпечення насиченості ринку товарами та послугами; створення конкурентного середовища; істотне поповнення місцевих бюджетів; створення додаткових робочих місць; вирішення питання зайнятості в кризових регіонах, які є потенційними осередками високого рівня структурного безробіття; поліпшення загальних параметрів інвестиційного клімату; забезпечення ефективного використання місцевих сировинних ресурсів.

Але це не дозволяє стверджувати, що ведення власного бізнесу є легкою справою. Багато проблем мають суто суб'єктивний характер. Це пояснюється прагненням підприємців розв'язати проблеми власного бізнесу самостійно та їх неготовність відстоювати корпоративні інтереси. Про це свідчать, зокрема, приклади Житомирської області. Певна частина підприємців вирішуючи свої проблеми намагаються захищатися здебільшого за рахунок підтримання особистих зв'язків із чиновниками, хабарів, що, по-перше, протизаконно, а по-друге – малоефективно.

Але все в світі закономірно. На кожне питання є своя відповідь. В цьому випадку рішення знайшлося у створенні бізнес-асоціацій. На теперішній час вже існують і доволі відомі бізнес-асоціації що опікуються питаннями малого бізнесу. Так, наприклад, у 2000 році була зареєстрована Рада молодих підприємців. Нещодавно створено міський осередок загальноукраїнської бізнес-асоціації, та починають розвиватися організації у районах області (м. Малині, Коростені, Новоград-Волинському).

На Житомирщині успішно функціонують і об'єднання обласного рівня, діяльність яких спрямована на створення сприятливих організаційних, економічних умов розвитку підприємницької діяльності за пріоритетними напрямками економічного розвитку та підтримка вітчизняного підприємництва: Житомирське регіональне відділення Української спілки підприємців і промисловців, Обласна організація роботодавців, Житомирська регіональна спілка підприємців, Регіональний фонд підтримки підприємництва, Громадська організація "Асоціація платників податків Житомирської області", Житомирська торгово-промислова палата, Житомирська обласна асоціація фермерів, Житомирське міське об'єднання громадян "Спілка підприємців Відродження", Рада директорів ринків м. Житомира

На сьогодні кожен приватний підприємець на Житомирщині має змогу детальніше проінформувати про кожну з бізнес-груп, оскільки вийшов друком посібник "Шлях до власної справи", в якому серед іншого перераховані всі організації, що сприяють розвитку підприємництва, їх налічується більше 15, у тому числі й Асоціація платників податків.

На даний момент в області працює ефективний механізм досягнення громадської згоди – організуються "круглі столи", якщо виникає певна проблема, зокрема, й у членів регіональної спілки підприємців, яка їх і проводить. Спілка нараховує 172 суб'єкти підприємницької діяльності. Це як юридичні, так і фізичні особи, причому охоплюється не лише місто Житомир, але й Житомирська область. Відтак у регіоні існує трисекторне партнерство: бізнес-асоціація, представники бізнесу, представники органів влади.

Державною податковою службою проводяться інформаційно-консультативні семінари щоквартально з фізичними особами-підприємцями та щомісячно з юридичними особами. Протягом року проводяться численні семінари за участю фахівців державної податкової адміністрації, управліннь праці, Пенсійного фонду, Асоціації платників податків, Житомирського регіонального фонду підтримки підприємництва.

Для платників податків м. Житомира та Житомирського району створено інформаційно-довідкову службу, через яку надаються безкоштовно консультації. Протягом року проведено 1254 сеанси "гаряча лінія", 93 засідання "круглих столів".

На даний момент важливим чинником є фінансова підтримка суб'єктів підприємництва, яка здійснюється за рахунок бюджетних коштів, банківського кредитування, фондів підтримки підприємництва та ін.

На фінансування заходів комплексної та регіональних програм розвитку малого підприємництва з Житомирського обласного бюджету, наприклад, у 2007 році виділено 200 тис. грн., у тому числі 100,5 тис. грн. направлено регіональному фонду підтримки підприємництва на часткове відшкодування відсоткової ставки за кредитами, що залучаються суб'єктами малого підприємництва області.

Відповідне ж фінансування на 2007 рік було передбачене бюджетами Андрушівського, Бердичівського, Житомирського, Коростенського, Малинського, Новоград-Волинського, Ружинського, Черняхівського районів та міст Житомира, Бердичева, Коростеня.

У 2008 році робота дозвільних центрів двічі розглядалася на засіданнях колегії облдержадміністрації, на яких було проаналізовано роботу дозвільних центрів та проблемні питання, які виникають при їх функціонуванні. За наслідками засідання колегії прийняті розпорядження голови облдержадміністрації від 30.01.07 № 24 “Про організацію роботи дозвільних центрів”, від 14.09.07 № 323 “Про стан та проблеми розвитку підприємництва області”, в яких дані відповідні доручення керівникам дозвільних органів та керівникам районів і міст області. Як наслідок, видача документів дозвільного характеру дозвільними центрами області значно покращилась. За 2007 рік ними видано 6543 дозвільних документів, що на 80% більше у порівнянні з аналогічним періодом 2006 року. На веб-сайті головного управління економіки облдержадміністрації розміщено інформацію щодо

основних видів документів дозвільного характеру, необхідних при здійсненні господарської діяльності, контактну інформацію адміністраторів дозвільних центрів районів і міст області.

Вищенаведені дані вказують на наявність певної підтримки для малого та середнього бізнесу з боку державних інституцій. Звичайно цієї підтримки недостатньо для ефективного розвитку бізнесу, тому важливим є розробка загальнодержавних та регіональних програм підтримки окремих суб'єктів підприємницької діяльності та асоціацій підприємців.

ЛІТЕРАТУРА

1. <http://www.zhitomir-region.gov.ua;>
2. <http://zhytomyr.osp-ua.info;>
3. <http://www.ucipr.kiev.ua/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=5763&mode=tthread&order=0&thold=0>

УДК 658.5(075.8)

ОСЕТРОВА Е.П., ст. препод.
г. Винница

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ БИЗНЕСА

Природа рыночной экономики такова, что капитал всегда ищет то место, где его отдача будет выше. Этой цели служит как относительно новомодный фондовый рынок, так и извечно существовавшие отношения купли продажи компаний. И, как и в любых рыночных отношениях, спрос здесь моментально рождает предложение. Получается, что коль есть интерес, направленный на покупку бизнеса, не может не существовать и встречный интерес у бизнеса – быть проданным, причем проданным по наилучшей цене.

Стратегия большинства компаний на определенном витке их развития обязательно будет сосредоточена на подготовке к продаже бизнеса. В этот момент на первый план выходит работа по увеличению стоимости компании, идентификации тех показателей, которые будут использованы потенциальными покупателями для оценки этой стоимости. Следующим очевидным шагом становится деятельность, направленная на то, чтобы сориентировать работу компании на максимизацию значений этих показателей.

В настоящее время оценка стоимости компаний является востребованной тематикой в Украине. Причины этого – продолжение развития рыночных механизмов, стремительный рост объемов финансового рынка, планы и действия многих компаний по проведению различных мероприятий по усовершенствованию управленческих методов, слияния и поглощения, повышение прозрачности компаний и прочие факторы.

Понимание того, чем определяется стоимость компаний, является критически важным для инвесторов, как профессиональных, так и частных, и менеджеров компаний и других заинтересованных лиц. Если рассматривать методики оценки, применяемые профес-

сиональными аналитиками, то они достаточно сложны для восприятия неспециалистами. При рассмотрении результатов оценки, выполненной профессиональным аналитиком, за деталями можно не увидеть сути – ключевые факторы, определяющие стоимость.

Стоимость (value) является не фактом, а мнением о ценности собственности в заданный момент времени в соответствии с выбранным видом (определением) стоимости.

Для разных целей оценки стоимости компании используются разные виды (определения) стоимости и методы ее оценки.

При использовании термина *стоимость* в оценочной практике всегда нужно его специфицировать, например: рыночная, инвестиционная, ликвидационная.

Основные виды (определения) стоимости [5,6], используемые в теории и практике оценки, следующие:

Справедливая рыночная стоимость (Fair Market Value) – наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Инвестиционная стоимость (Investment Value) – стоимость объекта оценки, определяемая исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях.

Ликвидационная стоимость (Liquidation Value) – чистая сумма денег, которая может быть получена, если бизнес прекратит работу, и его активы будут проданы по частям. Ликвидация может быть планомерной и принужденной.

Балансовая стоимость (Net Book Value) – разница между чистыми активами и обязательствами компании по балансу.

Перед тем как говорить про подходы и методы, применяемые в процессе оценки бизнеса необходимо четко понимать, что весь процесс оценки напрямую зависит от причин ее побудивших и целей ею преследуемых. При этом один и тот же объект на одну дату обладает разной стоимостью в зависимости от целей его оценки, и стоимость определяется различными методами.

Сначала необходимо определить, для каких целей может проводиться оценка бизнеса, а затем выяснять причины такого различия. Вот примерная классификация существующих целей оценки бизнеса со стороны различных субъектов:

Затратный подход (Asset-Based Approach) – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки с учетом его износа;

Сравнительный подход (Market Approach) – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними.

В рамках каждого подхода существует ряд различных методов оценки, отличающихся способами расчета стоимости.

Вне зависимости от того, рассчитана ли стоимость бизнеса методами, основанными на прогнозе на бу-

<i>Субъект оценки</i>	<i>Цели оценки</i>
Предприятие как юридическое лицо	Обеспечение экономической безопасности
	Разработка планов развития предприятия
	Выпуск акций
	Оценка эффективности менеджмента.
Собственник	Выбор варианта распоряжения собственностью
	Составление объединительных и разделительных балансов при реструктуризации
	Обоснование цены купли-продажи предприятия или его доли
	Установление размера выручки при упорядоченной ликвидации предприятия
Кредитные учреждения	Проверка финансовой дееспособности заемщика
	Определение размера ссуды, выдаваемой под залог
Страховые компании	Установление размера страхового взноса
	Определение суммы страховых выплат
Фондовые биржи	Расчет конъюнктурных характеристик
	Проверка обоснованности котировок ценных бумаг
Инвесторы	Проверка целесообразности инвестиционных вложений
	Определения допустимой цены покупки предприятия с целью включения его в инвестпроект
Государственные органы	Подготовка предприятия к приватизации
	Определение облагаемой базы для различных видов налогов
	Установление выручки от принудительной ликвидации через процедуру банкротства
	Оценка для судебных целей

Мы видим, насколько различны цели оценки. А теперь представим, может ли стоимость приобретения предприятия для реализации инвестпроекта быть равной стоимости принудительного банкротства, или суммарная стоимость акций реальной стоимости бизнеса по его активам? В действительности искомая стоимость бизнеса будет коррелироваться с целью проводимой оценки через саму стоимость. Так как различные цели оценки предполагают поиск различного вида стоимости.

В Украине принятые Закон, стандарты и методологии оценки бизнеса [1,2,3,4] выделяют три подхода к оценке стоимости компании (business valuation):

Доходный подход (Income Approach) – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки.

лучшее, или же за основу берутся ретроспективные данные, оценка бизнеса опирается на ряд ключевых переменных. Их относительная важность может быть различной в зависимости от конкретной ситуации, но на заключение о стоимости влияют такие внутренние переменные, требующие корректировки, как: размер оцениваемой доли бизнеса (контрольная или миноритарная); наличие голосующих прав; ликвидность доли и/или бизнеса; положения, ограничивающие права собственности; финансовое положение оцениваемого объекта; и др.

Более того, сумма стоимостей всех отдельных пакетов акций (долей бизнеса) может равняться, а может и отличаться от стоимости предприятия в целом. В большинстве случаев сумма стоимостей отдельных

пакетов (долей) менше стоимости всего предприятия, если бы оно было приобретено одним покупателем. Этот факт объясняется тем, что владение предприятием, оцениваемым как единое целое, сопряжено с иными правами и интересами, чем сумма всех интересов, взятых на миноритарной основе.

Процесс управления рыночной стоимостью компании использует в качестве базы доходный подход к оценке компании (бизнеса). В рамках данного подхода стоимость компании представляет собой сумму денежных потоков, которые будут созданы компанией, скорректированных с учетом факторов времени и соответствующих рисков, за вычетом всех требований к компании.

Построение операционной модели деятельности компании позволяет проанализировать факторы, оказывающие воздействие на величину стоимости компании (различные компоненты модели денежного потока), определить чувствительность количественной величины стоимости к изменению того или иного фактора и выработать оптимальный вариант реструктуризации компании. При этом используются три основные стратегии внутренней реструктуризации: операционная, инвестиционная и финансовая.

В рамках операционной стратегии рассматриваются следующие управленческие решения, оказывающие влияние на эффективность текущей деятельности компании:

– управление оборотными средствами с конечной целью оптимизации их структуры и сроков оборачиваемости;

– управление денежными средствами с целью поддержания устойчивой платежеспособности компании в долгосрочной перспективе;

– управление издержками предприятия с целью обеспечения максимального уровня отдачи от используемых ресурсов и т.д.

При анализе возможностей использования той или иной инвестиционной стратегии рассматриваются как расширение деятельности (в первую очередь увеличение выпуска наиболее рентабельных видов продукции), так и ее сокращение с продажей избыточных активов.

Рассмотрение финансовых стратегий внутренней реструктуризации позволяет моделировать влияние

различных способов финансирования деятельности компании на конечную величину ее стоимости.

Помимо внутренних стратегий реструктуризации, необходимо также оценить влияние возможных различных вариантов внешней реструктуризации (слияния, поглощения, выделение “центров роста”, ликвидация убыточных подразделений и т.д.) с точки зрения приращения стоимости компании.

Таким образом, управление стоимостью компании с целью ее увеличения в долгосрочной перспективе позволяет в максимальной степени удовлетворить интересы собственников, определить оптимальные стратегические направления своего развития и выработать систему управленческих мер, способствующих достижению поставленных целей.

Действительно, именно создаваемая для акционеров стоимость в долгосрочной перспективе является наилучшим критерием оптимальности принимаемых управленческих решений. Именно держатели акций, являясь остаточными претендентами на денежные потоки компании, для принятия решений нуждаются, в отличие от любого другого круга заинтересованных лиц (менеджеров, наемных рабочих, общества в целом), в максимально полной информации, мыслят долгосрочными категориями и должны эффективно управлять всеми денежными потоками компании.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України від 12 липня 2001 р. № 2658-III
2. Загальні засади оцінки майна і майнових прав. Національний стандарт № 1: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440.
3. Оцінка цілісних майнових комплексів. Національний стандарт № 3: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 листопада 2006 р. № 1655.
4. Оцінка майнових прав інтелектуальної власності. Національний стандарт № 4 : Постанова Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р. № 1185.
5. Грязнова А. Г., Федотова М. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. – М : Финансы и статистика, 2003. – 544с.
6. Федонін О.С., І. М.Репіна Потенціал підприємства: формування та оцінка/ Навчальний посібник. – Київ, 2006 р. –315с.

УДК 631.145.004

ПЕТРЕНКО М.І.

м. Ніжин

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА: СУТЬ, СКЛАДОВІ ТА МЕХАНІЗМ

Україна, як суверенна держава почала самостійно формувати власну економічну політику з часу проголошення своєї незалежності. Головним сьогодні є пошуки оптимальної економічної моделі яка б спиралася на переваги, які притаманні Україні та враховувала

досвід розвинутих країн. Щодо агропромислового виробництва особливо гострим є питання меж державного втручання та підтримки сільського господарства.

З історії економічної думки відомо про гострі дискусії щодо обґрунтування необхідності державного

втручання в аграрну сферу. Особливо це стосувалося проблем державної допомоги сільському господарству.

Назвемо основні аргументи стосовно необхідності регулювання та підтримки сільського господарства.

Фермерство – це горда емблема свободи нації та певний спосіб життя, який слід підтримати; це романтика природи і людини, тому його треба плекати.

Фермери надзвичайно багато та часто ризикують, від ризиків не можна надійно застрахуватися. Як результат, – об'єктивно неминучі втрати, тому потрібні державне регулювання та підтримка.

Сільське господарство – основа сучасної економіки, тому процвітання фермерства є основою процвітання економіки в цілому. Ще Ксенофонт зазначав: "Все, чим люди живуть, їм приносить земля, якщо вони її обробляють. Коли процвітає землеробство, тоді процвітають й інші мистецтва. Якщо землеробство занепадає, то разом із ним гинуть і всі інші галузі промислової діяльності на суші та на морі".

Сільське господарство є останнім оплотом досконалої конкуренції в економіці. Крім того, фермери знаходяться під владою ринку, а галузі, які обслуговують фермерів, володіють монополією силою. Внаслідок цього держава зобов'язана захистити фермерів від диктату монополістів.

Необхідність державного втручання зумовлена також потребою розриву різких циклічних коливань цін і обсягів виробництва на ринку окремих продуктів.

Причиною державної підтримки сільського господарства є тенденція відставання сільськогосподарських цін і доходів від цін і доходів в інших сферах діяльності. Підтримка сільського господарства потрібна з огляду на принцип соціальної справедливості.

Аграрна політика має певну структуру, тобто у ній можна виділити певні елементи та рівні. Це складна, багатоцільова політика, в яку входять:

- 1) *Політика підтримки цін і доходів.*
- 2) *Структурна політика.*

Серйозну структурну політику у країнах ЄС започаткував "план Мансхольта" (1968). Спочатку в аграрній політиці основною турботою була підтримка цін, а структурним реформам приділялось порівняно мало уваги. У "плані Мансхольта" вміщено підходи до цінової політики як регулятора виробництва. Цей план було спрямовано на створення сучасних виробничих одиниць, шляхом надання вибіркових дотацій. Наприклад, для отримання цих дотацій фірма повинна була мати 80–120 га орних земель або 40–60 корів. Протягом 70-х років планувалось надати допомогу близько 5 млн людей для полегшення їм виходу на пенсію або для їхньої перекваліфікації. Звільнені таким чином земельні площі планувалось використати для укрупнення ферм. Сільськогосподарські угіддя за 1970–1980 рр. повинні були зменшитись на 5 млн. га.

Однак запланованої мети не було досягнуто. Причин цьому кілька. По-перше, план почав реалі-

зовуватися під час економічного спаду, який розпочався у 1973 р. В умовах зростання безробіття в містах фермерам було важко влаштуватися на роботу. Як результат, відтік робочої сили з сільського господарства в інші сфери загальмувався. По-друге, в деяких країнах з'явилася стурбованість за збереження селянського укладу, особливо в країнах Південної Європи. Перенаселені міста ставали для колишніх фермерів малопривабливими. По-третє, ресурси, виділені на структурну перебудову сільського господарства були незначними порівняно з витратами на підтримку цін.

Як наслідок цих причин у 1985 р. Рада Міністрів ЄС приймає постанову, згідно якої інвестиційні дотації міг отримати практично будь-який фермер із низьким рівнем доходу, якщо він представив план вдосконалення методів господарювання.

3) Політика розвитку села в малосприятливих регіонах.

Для фермерів гірських, горбистих та інших малосприятливих регіонів виплачуються компенсаційні допомоги. Загальна площа ферм, які класифікувалися як менш сприятливі, становить майже половину всіх сільськогосподарських угідь у країнах ЄС. До 1990 р. такою політикою скористалося близько 1,2 млн фермерів Європи. Певною мірою цей елемент державного втручання в аграрну політику сільського господарства можна назвати соціальною політикою.

4) Політика захисту навколишнього середовища.

У країнах ЄС вплив сучасних методів ведення сільського господарства на навколишнє середовище – забруднення повітря та води хімікатами та відходами тваринницьких ферм, зміна сільських ландшафтів та інше – викликає все більшу стурбованість громадськості.

З середини 80-х років у Данії та Голландії введено суворий екологічний контроль за сільськогосподарською діяльністю:

Сучасна екологічна складова аграрної політики передбачає:

зменшення забруднення водних басейнів нітратами (як хімічними добривами, так і гноєм);

розвиток органічних ферм (тобто ферм без застосування хімікатів), продукція яких маркується як органічна, екологічно чиста;

стимулювання екологічних методів ведення сільського господарства та захисту навколишнього середовища. Ті, хто зменшать застосування хімікатів або створять на 20 років заповідник, природні парки тощо, отримають за спеціальними програмами значні урядові компенсації.

У цілому цивілізована аграрна Європа не може вирішити всіх екологічних проблем. Партія "зелених" все більше прагне бачити у фермах не лише виробників продовольства, але й стражів природи. І нині легше домогтися дотації фермерам на збереження

сільських ландшафтів, ніж на виробництво надлишків продовольства.

5) Продовольча політика..

Питання, які вона вирішує, різноманітні: виробництво екологічно чистих і не шкідливих для здоров'я продуктів харчування; забезпечення широкого асортименту продовольства за доступними для споживачів цінами; погодження інтересів виробника та споживача продовольства; заохочення конкуренції в харчовій промисловості та захист від проявів монополізму та ін.

Для проведення політики заохочення в харчовій промисловості та захисту від монополізму використовують індекс Харфіндела-Хіршмана (IXX)

$$I_{XX} = \sum_{i=1}^n X_n^2$$

де: X – частка даної фірми на ринку, %;

n – кількість фірм на ринку;

i = 1, 2, 3, ..., n.

Якщо

а) IXX = 10 000, то в галузі діє одна фірма. Така ситуація неприпустима;

б) IXX = 1000, то це означає, що на ринку не менше 10 фірм. Ця галузь вважається немонополізованою, тобто конкурентною;

в) IXX > 1800, то цей ринок є високомонополізованим і будь-які злиття й об'єднання забороняються.

Сучасна аграрна політика базується на певних принципах і зокрема:

протекціонізму;

паритетності.

Протекціонізм – це сприяння та захист інтересів національного виробника.

Паритетність – наріжний камінь сучасної аграрної політики – означає постійне ринкове співвідношення.

Концепція паритету має реальний і номінальний вирази. В реальному вираженні паритет передбачає, що реальний обсяг виробництва повинен давати один і той же реальний дохід. Наприклад, якщо у 1920 р. селянин міг, продавши у місті два мішки зерна, купити за виторговані гроші пару чобіт, то і нині за тих же два мішки зерна він повинен мати змогу купити чоботи.

У номінальному вираженні концепція паритету передбачає, що співвідношення між цінами на продукцію фермерів і цінами на товари та послуги, які споживають фермери повинно залишатися постійним.

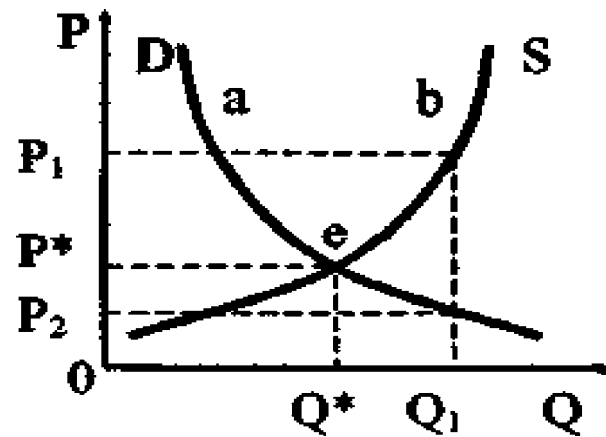
Концепція паритету означає, що коли ціна чобіт збільшилась у 2 рази, то ціна зерна також мусить зрости у 2 рази.

$$\text{Індекс паритету} = \frac{\text{Ціни на продукцію фермерів}}{\text{Ціни на товари і послуги, придбані фермерами}}$$

Наприклад, якщо фермерські ціни зросли у 5 разів, а ціни на нефермерські товари зросли у 10 разів за один і той же період часу, то паритет буде: $(5 : 10) \cdot 100\% = 50\%$. Для фермерів важливо, щоб індекс паритету дорівнював 100%.

Поняття “паритетні ціни” важливе тому, що воно дає розумне пояснення державним мінімальним цінам на сільськогосподарську продукцію. Факт відставання в довгостроковому періоді ринкових цін на продукцію фермерів від цін на не-сільськогосподарські продукти означає, що для досягнення паритету необхідно встановити на фермерські продукти ціни вищі рівноважних або ціни підтримки.

Політика підтримання цін. Уряд установлює мінімальну ціну P1, яка є вищою від рівноважної P*.



Модель підтримання цін методом встановлення мінімальної ціни

Приватні покупці зможуть купити 0Q1 продукції, а залишок продукції (надлишок пропозиції) викупляє уряд за ціною P1 (заставною ціною в Україні) і зберігає її на складах.

1. Фермери виграють, бо їх доходи зростають. Якби держава не втручалася, то фермери отримали б $TR^* = 0P^* \cdot 0Q^*$. При державному втручанні: $TR1 = 0P1 \cdot 0Q2$.

2. Кількість Q1Q2 є надлишковою, держава несе великі видатки на її придбання й утримання на складах. Платники податку змушені більше платити податків, щоб фінансувати цю державну покупку. $0P1 \cdot Q1Q2$ становить додатковий податковий тягар.

3. Споживачі сільськогосподарської продукції втрачають: бо змушені платити більшу ціну P1 ніж P*, і споживати менше продукту – Q1, а не Q*. У деяких випадках різниця між ринковою ціною P* і ціною підтримки P1 є істотною. Так, у США ціна на цукор у 4 рази перевищує ціну світового ринку.

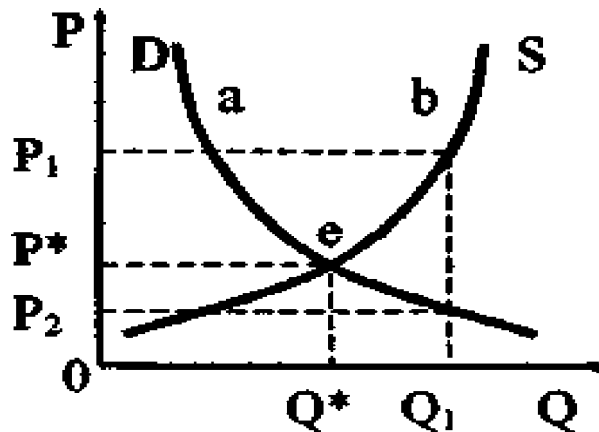
4. Ціни підтримки, які є вищими, ніж ринкові,

привабливі для експортерів. Приплив експорту поглиблює національну фермерську проблему. Держава встановлює імпортні бар'єри.

Основною проблемою політики підтримки цін є надлишки продукції, які зберігає держава.

Як їх позбутися?

Політика компенсації різниці цін. Уряд встановлює гарантовану мінімальну ціну. Однак продукція продається на ринку за ціною попиту. Отже, різницю між ринковою ціною та гарантованою мінімальною ціною уряд виплачує фермерам у вигляді дотацій.



Модель політики компенсації різниці цін

Нехай є мінімальна ціна P_1 . За цієї ціни виробники пропонуватимуть кількість $0Q_1$ можуть купити тільки за ціною P_2 . Щоб компенсувати різницю уряд платить фермерам дотації P_1P_2 за кожну одиницю продукції. Обсяг дотації становить

$$P_1P_2 \cdot 0Q_1.$$

Ця програма є ефективнішою за попередню, оскільки вся продукція продається і немає надлишків.

Уряд не несе жодних втрат від зберігання продукції, однак витрачає значні кошти з держбюджету на дотації, які лежать на плечах платників податків.

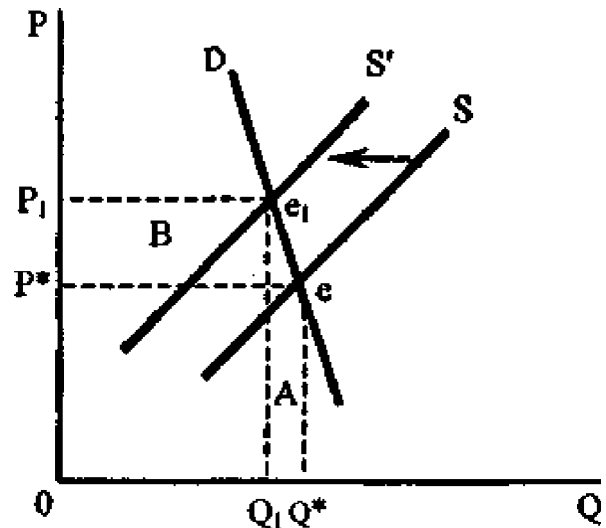
Політика управління пропозицією. Програми обмеження посівних площ і врожаю. Уряд, використовуючи фінансові економічні інструменти, може лімітувати виробництво певної сільськогосподарської продукції та зменшувати її пропозицію на ринку. Інакше кажучи, провадити певне економічне управління пропозицією.

Механізм управління простий: уряд платить певну суму грошей за кожен 1 га землі, яка не використовується для виробництва, або за переорієнтацію

вирощування сільськогосподарських культур (наприклад, пшениці на конюшину).

У разі зменшення пропозиції від S до S' продукція продається за ціною P_1 , а не P^* .

Оскільки $E_d < 1$, то TR зростає, бо $B > A$.



Модель політики управління пропозицією сільгосппродукції

$$B = P_1 P^* \cdot 0Q_1,$$

$$A = 0P^* \cdot Q_1Q^*.$$

Програми управління пропозицією виключають проблему надлишку пропозиції та зберігання продукції. Це їхній плюс. Фермери можуть вилучати з обороту (консервувати) гірші за родючістю землі. У результаті спад пропозиції та зростання цін будуть незначними. Споживач буде змушений купувати продукцію за вищими цінами.

Названі складові державного регулювання агропромислового виробництва проходять апробацію в Україні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України "Про державну підтримку сільського господарства України" № 1877-15 / Відомості Верховної Ради України, 2004. — № 49.
2. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо підтримки агропромислового комплексу в умовах світової фінансової кризи" № 1782-IV від 22.12.2009 р.
3. Економічна теорія: макро та мікроекономіка (За ред. З.Ватаманюка та С.Панчишина. — Львів: Інтереко, 1998.
4. Михасюк І. Державне регулювання земельної реформи. Економіка України, 1998. — № 3.
5. Політика і розвиток сільського господарства в Україні. — К.: Альфа-Принт, 2001.

УДК 339.133.2/137.2(1-4):330.356.4:658(1-88)

РИБАК Н.О.

м. Біла Церква

ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОБУМОВЛЕНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ ТА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Глобалізація прискорила інтенсивний розвиток світогосподарських зв'язків між країнами. Усе більше країн бере участь у міжнародному поділі праці, кооперації та спеціалізації виробництва, надання послуг, торгівлі. Це приводить до появи на міжнародній арені додаткової кількості країн – конкурентів, які прагнуть зайняти певне місце на ринку. Національна економіка не може розвиватися та здобути високий конкурентний статус, базуючись на власній матеріально-технічній базі, у замкненому циклі. Світовий розвиток передбачає відкритість національних кордонів для вільного переміщення факторів виробництва, інформації, технологій. Тому у статті розглядаються як зміст конкурентоспроможності, існуючі методики визначення місця країни у глобальній економіці так і чинники, які стали перешкодою для посилення конкурентоспроможності України.

Конкурентоспроможність країн – потужний аналітичний і політичний інструмент. Він виник протягом останніх двадцяти років, щоб об'єктивно оцінювати, як нації (країни) формують економічне майбутнє. Сьогодні конкурентоспроможність країни – одна з найвпливовіших концепцій економіки розвитку та практичної політики, оскільки не лише охоплює суто економічні показники, а й оцінює економічні наслідки важливих для стабільного зростання неекономічних явищ, таких, як якість політичних процесів і управління суспільством, рівень освіти, наукова база, верховенство закону, культура, системи цінностей та інформаційна інфраструктура.

Вивчення питань міжнародної конкурентоспроможності країн у межах сучасної економічної науки набуває комплексного характеру. Концепція міжнародної конкуренції країн та їх фірм розглядається в роботах відомих зарубіжних вчених, таких як М.Портер, Дж. Сакс, П. Кругман, К.Хьюджерс та багато інших. Аналіз характеру взаємодії національної економіки та світової господарської системи проводиться в роботах українських науковців М.Білоруса, В.Будкіна, В.Новицького, Д.Лук'яненка, Ю. Пахомова, А.Поручника, С.Рум'янцева, А.Кредисова та ін.

Проте деякі питання потребують подальшого вивчення, поглиблення, уточнення, бо не знайшли відображення в літературі. До них можна віднести особливості формування конкурентоспроможності країн із різним загальним рівнем розвитку, пошуки методів групування оціночних чинників для визначення місця країни у світовому рейтингу, адже і нині не існує

єдиної думки щодо визначення терміна “конкурентоспроможність”, “конкурентна позиція”, “конкурентна перевага” тощо, а також методів оцінки міжнародної конкурентоспроможності країн та відповідної системи показників. Крім того, залишається поки що не вивченим також і механізм формування високої конкурентоспроможності держави, виявлення міри впливу на неї економічних, соціальних, законодавчих, політичних, психологічних факторів.

Актуальність визначення конкурентоспроможності та виявлення основних чинників, які формують високу конкурентоспроможність держави, їх практична значимість при розробці довгострокової внутрішньої та зовнішньої політики України, яка інтегрується у світове господарство, визначають мету й завдання дослідження.

Для досягнення поставленої мети в дослідженні вирішувалися такі завдання:

– уточнення змісту конкурентоспроможності; аналіз методик оцінювання конкурентоспроможності; визначення місця та ролі вітчизняних підприємств забезпеченні підвищення рівня конкурентоспроможності країни; обґрунтування необхідності регулювання ринку інновацій; вивчення головних умов і розробка деяких напрямків розвитку сприятливого інституційного середовища для суб'єктів економіки.

Наукові результати, теоретичні положення та висновки розроблено у межах наукової теми Білоцерківського національного аграрного університету “Теоретично-практичні засади розвитку внутрішнього та зовнішнього ринків АПК, підвищення його конкурентоспроможності”(програма на 2008–2012 роки).

Концепція конкурентоспроможності країни дає можливість проаналізувати, в який спосіб політика національного уряду сприяє розвитку конкурентного національного, соціально-відповідального бізнесу на благо процвітання нації.

Конкурентоспроможність нації (країни) – це не продуктивність праці чи прибутковість бізнесу. Конкурентоспроможність країни відрізняється від звичайних економічних показників тим, що завжди включає “свідомо керований” довгостроковий аспект розвитку.

За великим рахунком, це здатність країни досягти й підтримувати високі темпи економічного зростання, що виражаються в постійному прирості рівня ВВП на душу населення. Тобто це те, яким чином нації створюють і підтримують середовище, що забезпечує конкурентоспроможність своїх економічних агентів. Зрештою, висока конкурентоспроможність країни сприяє високому рівню і якості життя населення.

Базою існування конкуруючої нації є конкурентоспроможні національні підприємства. Саме компанії є основою для створення національного багатства, а їхні власники та менеджери повинні дбати про конкурентоспроможність компанії, за інших рівних умов. Для цього окремі підприємства формують ланцюжки зв'язків, які тягнуться від постачальників і суміжників до транспортників, сфери послуг, споживачів, мас-медіа й навіть громадянського суспільства. Бо сучасне ринкове середовище характеризується тим, що технології, безупинно розвиваючись, змінюють ринок, формуючи нові потреби та видозмінюючи зв'язані технологічні ланцюжки. Тому в сучасному міжнародному оточенні здатність компанії до технологічних нововведень стає основним інструментом її конкурентоспроможності.

Сьогодні найбільш життєздатними є вже не ті компанії, що вбачають конкурентні переваги в розширенні масштабів власної діяльності або в умілому використанні недосконалості конкуренції на світових ринках праці, капіталів, матеріальних ресурсів – значимість таких переваг із часом зменшується. У більшості галузей навіть ТНК не можуть конкурувати лише з деякими з національних компаній, вони змушені конкурувати з іншими гігантами, що мають аналогічні переваги географічної диверсифікації. За таких умов передові компанії – це ті, що спроможні уважно відслідковувати всі ринкові тенденції, творчо реагувати на ті можливі загрози, що несуть в собі ці тенденції, постійно генерувати нові ідеї та продукти і швидко та ефективно використовувати їх, враховуючи глобальний масштаб.

Швидкість змін кидає виклик традиційним методам управління. Так, сьогодні недостатньо орієнтуватися на попит та його еволюційний розвиток – потрібно встигати помічати потреби, що тільки зародилися, тому що навіть самі могутні у фінансовому й виробничому відношенні компанії, спізнившись хоча б на рік, виявляються найчастіше не в змозі встигнути здобути достатню для лідерства або навіть виживання частку перетвореного ринку. Не дивно, що ринок інтелектуальної власності грає все більш важливу роль у розвитку бізнесу взагалі та міжнародного особливо.

У сучасному міжнародному оточенні здатність компанії до технологічних нововведень стає основним джерелом її конкурентоздатності. Під технологією, в широкому розумінні цього слова, розуміють науково-технічні, виробничі, управлінські та комерційні знання й досвід. Її запровадження здійснюється через відповідну технологічну політику підприємства або організації, тобто набір принципів і дій (спосіб діяльності), на підставі яких обираються, розробляються та впроваджуються нові продукти й технологічні процеси. Можна виділити наступні основні завдання технологічної політики фірми:

- моніторинг науково-дослідницьких досягнень у країні та у світі, а також загальних технологічних тенденцій;

- стимулювання постійного підвищення освітнього і кваліфікаційного рівня персоналу компанії;

- визначення факторів, що сприяють інноваціям;
- формування організаційної структури підприємства, найбільш сприятливі для здійснення безупинного інноваційного процесу, забезпечення мотивації персоналу;

- координація й досягнення погодженості в діях різних підрозділів компанії щодо проведенню НДКР.

В останні десятиліття спостерігаються наступні закономірності технологічного розвитку: 1. нова технологія приходить не одна, а в поєднанні з іншими; 2. кожне поєднання (набір) технологій складається з ряду взаємодоповнюючих базових технологій; 3. кожна базова технологія – ядро багатьох прикладних технологій; 4. прикладні технології використовуються для модернізації існуючих виробництв, причому відставання в застосуванні на фірмі нової технології рано чи пізно призведе до зміни управління.

У 50–60-ті роки економічний бум був зумовлений набором технологій, пов'язаних з переробкою нафти, виробництвом пластмас, штучних волокон, пестицидів та інших специфічних продуктів, що знайшли широке застосування. У 70-ті роки було витрачено багато часу й сил для здійснення нового технологічного ривка, і на початку 80-х років з'явилися перші продукти, що стали результатом технологічної революції.

Особливість нового етапу полягає в тому, що тепер розвивається не один сектор технологій, як було в 50–60-х роках, а цілих три: інформаційно-комунікаційний, біотехнологічний та пов'язаний з новими матеріалами. Як наслідок, підприємці зіштовхуються з новими технологіями кілька разів на рік.

Технологічна революція, особливо в інформаційно-комунікаційній сфері, сприяла процесу глобалізації економіки. З одного боку, збільшення вартості НДКР інтенсифікувало пошук компаніями можливостей розширення ринків, щоб виправдати зростаючі витрати, а з іншого – сучасні засоби комунікації дозволяють надзвичайно швидко поширювати нові зразки поведінки, впливаючи на культуру як виробництва, так і споживання в багатьох країнах. Спроби створення державою локального внутрішнього ринку рано чи пізно призводять до якісного розриву між товарами, запропонованими на національному та міжнародному ринках.

Необхідність проведення сильної технологічної політики є особливо актуальною для роботи багатонаціональних корпорацій. Ті ж з компаній, які є нечутливими до технологічних змін або повільними у процесі їх освоєння, стають жертвою зростаючих витрат на НДКР, розмивання розходжень у рівнях технологічного розвитку між країнами та життєвим циклом продуктів, що скорочується.

Технологічна політика задовольняє двоєдину глобальну мету фірми – по-перше, знизити ризики й вижити; по-друге, підвищити ефективність власної діяль-

ності, стати більш прибутковою. Інтернаціоналізація НДКР також спрямована на досягнення цієї мети шляхом створення цілої низки переваг:

- інтернаціоналізація НДКР полегшує доступ до дефіцитних ресурсів. Перенесення досліджень і розробок до центрів розвитку науки й техніки (таких, як Силіконова долина в Каліфорнії у США) дозволяє компанії весь час бути в курсі того, що відбувається на передньому плані науки й техніки, в найкоротший термін одержувати необхідну інформацію та залучати до співробітництва потрібних людей. Інший аргумент на користь інтернаціоналізації НДКР – надання в деяких країнах (наприклад, в Австралії) субсидій та пільг при проведенні подібних робіт, а також доступ на місцевий ринок венчурного капіталу;

- інтернаціоналізація НДКР наближає компанію до її споживачів. Це особливо важливо, якщо фірма дотримується політики продуктової диференціації, націлена на максимальну відповідність свого продукту вимогам місцевих споживачів. Крім того, розміщення розробників за кордоном може сприяти зниженню витрат на виробництво продукції за рахунок створення низькозатратних моделей, що враховують специфічні можливості країни, в якій розробляється продукт;

- ще одним істотним результатом розміщення науково-дослідницького центра у країні споживання є полегшення доступу до ринку. Тут треба відзначити такі аргументи, як необхідність дотримання місцевих стандартів, відповідність національній економічній і науково-технічній політиці, створення іміджу “власної”, місцевої фірми, підвищення престижу;

- інтернаціоналізація найчастіше здійснюється з метою зниження витрат і ризиків, для чого НДКР переносяться до країн з найменшою вартістю робочої сили (наприклад, передача розробки програмного продукту з Великої Британії до постсоціалістичних країн, а інженерних розробок – до Великої Британії з Німеччини в 90-ті роки). Той самий результат досягається за допомогою кооперації із закордонними фірмами або науково-дослідницькими інститутами, причому в цьому випадку з'являється можливість реалізації істотно більш масштабних проектів, за які фірма не стала б братися самостійно;

- обхід законодавчих обмежень шляхом переносу досліджень до іншої країни. Наприклад, розвиток окремих напрямків генної інженерії законодавчо обмежений у Німеччині, але дозволений у США та Великій Британії.

Фірма, зрозуміло, може переслідувати декілька цілей, інтернаціоналізуючи власну діяльність в області НДКР. Конкретне сполучення визначається вибором тієї або іншої стратегії: орієнтацією переважно на ринок країни походження фірми; диверсифікованістю продукту відповідно до вимог локальних ринків; глобальною стратегією на світовому ринку. Переважна орієнтація на один національний ринок, власне кажу-

чи, в дуже малій мірі враховує вимоги міжнародного ринку. Стратегія модифікації продукту на місцях має свої переваги та в окремих випадках може бути більш придатною для ТНК, ніж стратегія глобалізації, що є сьогодні домінуючою на світовому ринку.

Глобальний характер конкуренції не тільки робить нововведення більш значимими для транснаціональних корпорацій, але й обумовлює необхідність пошуку нових шляхів створення інновацій. Традиційна більшість ТНК застосовували один із двох класичних типів проведення технологічної політики: політику глобального центру або політику поліцентризму.

Політика глобального центру полягає в пошуку нових технологій у країні базування для створення нових продуктів і процесів, використовуючи централізовані ресурси материнської фірми, та поширенні інновацій у світових відділеннях ТНК..

Політика поліцентризму як традиційний тип здійснення технологічних змін припускає, що дочірні компанії ТНК використовують власні можливості і ресурси для розробки нових технологій, що забезпечують їхні власні потреби. Ця модель дозволяє відбивати унікальні потреби різних країн, в яких діють ТНК. У сучасних умовах, незважаючи на те, що зміцнюється тенденція глобалізації у багатьох галузях, необхідність врахування особливостей місцевого попиту та навіть крайніх розходжень не зникає, а найчастіше навіть зростає.

В умовах глобалізації компанії можуть діставати порівняно дешеві фактори виробництва де завгодно, а швидка поява все нових і нових технологій спроможна нівелювати похибки дорогих факторів виробництва. Більшість учених наголошують на тому, що зміна технологій є новою парадигмою глобалізації конкурентоспроможності, що вимагає від компаній здатності якомога швидше впроваджувати відповідні інновації.

Поступ у технологіях, системах телекомунікацій, інформації та фінансовому секторі спричинив формування єдиного світового глобального ринку товарів, капіталу і праці. Наукомісткі сфери дедалі повніше характеризуються високим рівнем глобалізації, швидким переходом від одного технологічного рішення до ще більш досконалого, скороченням часу між винаходом нового товару та його впровадженням, стрімким поширенням інновацій каналами світової торгівлі. Загальний обсяг світового ринку високотехнологічних товарів експерти оцінюють у 3 трлн доларів і прогнозують усе зростаючі темпи його розвитку в майбутньому. З'являються нові країни – експортери цієї продукції, які в недавньому минулому були представлені на світовій арені лише сировинними ресурсами або товарами з низькою доданою вартістю. Основою прискорення економічного зростання для багатьох із них є організація наукомісткого виробництва спочатку для експорту, а потім і для внутрішнього ринку.

Та, все ж, найважливішим аспектом використання переваг конкуренції між господарюючими суб'єктами

у глобалізованому середовищі є налагодження ефективної системи зовнішньоекономічних зв'язків країни, зокрема через членство у СОТ. Єдині правила та стандарти, ліквідація штучних дискримінаційних перешкод для членів цієї організації дає реальну можливість вирішувати проблему забезпечення високої конкурентоспроможності національних виробників. Адже за глобальної взаємозалежності держав існує жорстка конкуренція не лише між окремими товаровиробниками, але між й державами та регіонами. Формування глобального ринку значно посилилось в останні роки ХХ ст., а сучасний етап його консолідації характеризується розвитком економічних об'єднань, на які припадає біля 90% світового ВВП та 85% світового експорту, поза межами яких не може залишатися Україна.

Успіх компаній у конкурентному середовищі багато в чому визначається різноманітними векторами в корпоративному й соціальному середовищі. А нації (країни) конкурують в умінні ефективно таке середовище створювати. Країни конкурують і тому, що глобальні ринки сьогодні відкриті й мобільні, а нові технології та глобалізація роблять їх як відкритими, прозорими, так і негачними.

Для вимірювання конкурентоспроможності існує кілька методик, використання яких веде до ранжування країн за конкурентоспроможністю. Основні з них – методики, які використовуються Давоським форумом, та методики Інституту розвитку менеджменту в Лозанні. Щороку Давоський форум друкує Глобальну доповідь про конкурентоспроможність, що включає дані про 104 країни, на які припадають понад 95% обсягу світової економіки. Лозанський інститут випускає Світовий щорічник конкурентоспроможності. Є кілька інших видань.

За деяких незначних відмінностей у методології суть підходу в тому, аби, вимірявши та проранжувавши безліч показників окремих країнах, вивести синтетичний показник, який поставить конкретну країну в світовий табель конкурентоспроможності.

Так, Лозанський інститут агрегує й аналізує понад 320 показників та експертних оцінок, зокрема: 83 економічні показники (макроекономічна оцінка національної економіки, зовнішня торгівля, іноземні інвестиції, зайнятість і ціни), 77 показників ефективності уряду й управління (ступінь сприйняття урядової політики конкурентоспроможності компаній – державні фінанси, фіскальна політика, інституціональна зрілість, корпоративне законодавство, соціальне середовище), 69 показників ефективності бізнесу (ступінь його відповідності принципам інноваційності, рентабельності й соціальної відповідальності – продуктивність праці, розвиток ринку праці, практика та якість менеджменту, цінності та ставлення до роботи, 94 показники інфраструктури (ступінь відповідальності інфраструктури потребам бізнесу – розвиненість базової, технологічної, наукової та соціальної інфраструктури,

стан освіти, охорони здоров'я й навколишнього середовища).

Із 2006 року Всесвітній економічний форум якісно змінив методологію визначення глобальної конкурентоспроможності. До 90 збільшилася кількість оціночних факторів, які впливають на рівень конкурентоспроможності тієї чи іншої національної економіки.

У "Звіті про глобальну конкурентоспроможність" країни оцінюються за двома основними рейтингами.

Перший – це Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI), який замінив попередній Індекс конкурентоспроможності економічного зростання. Ним вимірюється здоров'я економіки та перспективи зростання у середньостроковій перспективі.

Другий – Індекс конкурентоспроможності бізнесу (BCI) – визначає рівень продуктивності та ефективності компаній і галузей.

Для розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності країни спочатку групуються за рівнем їх розвитку на три категорії: 1) країни початкової стадії розвитку, куди включено й Україну. Відповідно до аналізу, серед 106 країн Україна перебуває у восьмій десятці за індексом конкурентності; 2) країни на стадії ефективного розвитку; 3) країни на стадії інноваційного розвитку.

Є багато недоліків у макроекономічному середовищі, а також у розробці та запровадженні технологій, які стримують використання потенціалу України. Проте найбільшою перепоною на шляху посилення конкурентоспроможності країни названо якість державних та суспільних інститутів, за яку Україна отримала найнижчу оцінку із усіх оціночних показників. Якість влади й управління виявилися головним фактором неконкурентоспроможності нашої країни.

Згідно з інституціональною теорією економіки (Д. Норт, Л. Тевено та ін.), національне багатство залежить не стільки від матеріальних ресурсів, скільки від правил їхнього використання. Ці правила складають так зване інституціональне середовище, до якого належать фундаментальні політичні, соціальні та юридичні правила, які регулюють стосунки між суб'єктами економіки та є під'рунтям для виробництва, обміну та розподілу благ.

Якщо правильно те, що економічний успіх залежить не від ресурсів, а від правил, за якими люди їх використовують та працюють, нам треба знайти вади, закладені від самого початку реформ до економічних "правил гри". Адже за ними наша економіка працювала та працює й досі. Нам здається, що ми можемо вказати на одну з таких вад. Річ у тім, що в нашій економіці спостерігається двоїстість правил економічної поведінки, пов'язана із суперечністю між формальними та неформальними правилами. Як усім відомо, підприємці в багатьох випадках не можуть керуватися офіційними формальними правилами, зокрема, в питаннях нарахування податків та заробітної плати, захисту від чиновницької сваволі, взаємодії з органами державної влади, захисту своїх економічних інтересів тощо. Вони змушені підкорятися сис-

темі неформальних, ніде не занотованих правил, які дозволяють діяти, обходячи формальні, які виконувати неможливо. Наприклад, здійснювати неформальні платежі (тобто давати хабарі) державним службовцям, захищаючи власні економічні інтереси, які не враховуються, навіть порушуються офіційними нормами та законами. Така подвійність свідомості дуже нагадує радянські часи, коли люди теж жили за подвійною мораллю.

Бюрократія привласнила собі необмежене право дозволяти або не дозволяти суб'єктам продовжувати порушувати формальні правила. А тому успішність економічної діяльності залежить не тільки і не стільки від господарських талантів, заповзятливості та енергійності підприємця, скільки від його близькості до влади і здатності вступати з нею у симбіотичні відносини.

Відсутність гарантій збереження власності штовхає підприємця на пошук захисту у володарюючих суб'єктів. Це створює ринок неофіційних послуг, зокрема неформальних послуг держпосадовців або структур, які дають гарантії від сваволі держави.

Суперечливість офіційних правил законним інтересам та потребам підприємців стимулює розвиток тіньової економічної діяльності.

УДК 338.45:615.4

СЛАТВИНСЬКИЙ М. А.

м. Умань

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ФАРМАЦЕВТИЧНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Ефективне управління інвестиційними ресурсами дозволяє найкращим чином розподіляти останні на інвестиційно-інноваційні програми і отримувати значні економічні результати, ефективно впроваджуючи у виробництво нові продукти. Наприклад, у фармацевтичній промисловості досить часто для одночасної реалізації всіх економічно привабливих інвестиційно-інноваційних проектів недостатньо фінансових ресурсів, отже, існує потреба в оптимальному розподілі останніх між окремими секторами виробничої діяльності.

Фармацевтична промисловість підрозділяється на два основні сектори: індустрія генерикових фармацевтичних препаратів і виробництво оригінальних інноваційних лікарських засобів.

Появі нового оригінального лікарського препарату передують 10, 20, а то і всі 30 років наукових досліджень. Коли ліки вперше з'являються на ринку, вони володіють тією або іншою формою патентного захисту. У більшості країн світу патент видається на 20 років з моменту реєстрації винаходу. Проблема полягає в тому, що винахід (виявлення хімічно активної речовини) нового препарату і його патентування відбуваються задовго до появи препарату на ринку: звичайно на

Отже, конкурентоспроможність країни – це не конкурентність підприємства, фірми або компанії. Тому що визначається вона показниками чотирьох груп показників: 1) макроекономічна динаміка; 2) ефективність уряду й інституцій влади; 3) ефективність бізнесу, зокрема й у приватному секторі; 4) розвиненість інфраструктури в широкому розумінні, тобто це не що інше, як економічна політика держави, формувати яку необхідно професійно.

Висновок. Конкурентоспроможність – це комплексна категорія, її переваги остаточно реалізуються через торгівлю, але базис конкурентних переваг створюється на всіх ланках суспільного виробництва. Теорія конкуренції виходить із того, що конкурують не країни, а окремі виробники (продавці).

Подальші дослідження потрібно зосередити на прогнозуванні зростання конкурентоспроможності, вивченні кількісного впливу основних факторів на посилення конкурентних позицій товаровиробників, формах і способах допомоги та сприяння державних органів управління утвердженню вітчизняних суб'єктів господарювання як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

розробку готових ліків йде ще близько десяти років. Тобто період власне комерційного використання патенту становить від двох до десяти років, що дає можливість повернути вкладені в розробку ліків засоби, порівняно короткий.

Висока рентабельність нової продукції (понад 100%) та збільшення її частки у продажах дають можливість підприємствам швидко відшкодувати інвестиційні витрати. Однак за окремими препаратами таке повернення коштів протягом двох років їх комерційного використання досягається в середньому лише у 28% нових препаратів. Відмічається, що чим довший етап НДДКР, то тим більше новий препарат характеризується незначними обсягами продажів та зниженням рівня рентабельності.

Сьогодні вартість всього циклу підготовки до випуску нових ліків на світовий ринок складає близько 400 млн. доларів. Велика частина витрат фармацевтичних компаній у області НДДКР доводиться на розробку нового препарату на основі даних попередніх базових досліджень.

Безумовно, створення оригінальних лікарських засобів потребує великих коштів. Необхідність великих капіталовкладень в НДДКР обумовлена тим, що про-

цес створення оригінального і патентно захищеного лікарського засобу дуже складний, вельми тривалий і, відповідно, фінансоємний.

Коли патент закінчується, генерикові компанії пропонують препарат, який, як передбачається, є еквівалентом оригінального. Ціна препарату після закінчення терміну дії патенту різко падає – інколи на 50–70% – залежно від вартості виробництва. Генерикові компанії лише пропонують по суті відомий вже всім препарат за нижчою ціною. Оскільки генерикові фірми не несуть всіх тих початкових витрат, що компанії-розробники, вони здатні продавати свої ліки за значно нижчими цінами.

В Україні, на жаль, відсутні власні транснаціональні виробники лікарських засобів (ЛЗ). Фактично лише 5 фармацевтичних підприємств реалізують лікарські препарати на суму, що перевищує 100 млн. грн. Тому гостро стоїть проблема реструктуризації та оптимального розподілу коштів фармацевтичних підприємств. Вони не в змозі виділити необхідні фінансові засоби для здійснення надто дорогих інноваційних проектів.

Українські фармацевтичні підприємства левову частку коштів повинні вкладати у модернізацію виробництва та гармонізацію його зі стандартами GMP. Не вистачає фінансових ресурсів на проведення наукових досліджень та розроблення інноваційних ЛЗ, маркетингових досліджень, промоцію ЛЗ тощо. Виходячи із цього, українські фармацевтичні компанії зорієнтовані на випуск головним чином відтворених ЛЗ, але через відсутність в Україні формулярної системи виробник стоїть перед проблемою формування ефективного портфеля препаратів.

При використанні в умовах України західного досвіду створення і функціонування інноваційної інфраструктури необхідно враховувати, що ні зараз, ні в найближчому майбутньому не доводиться розраховувати на бюджетне фінансування технопарків, інкубаторів і інших інноваційних структур. Практично єдиною діючою сьогодні державною формою підтримки є спеціальний режим інноваційної діяльності, передбачений Законами України "Про інноваційну діяльність" і "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків". Спочатку законодавство передбачало державну підтримку у вигляді податкових

і митних пільг. На думку експертів, ці пільги могли забезпечити компенсацію не більше 10–12% витрат підприємств на виконання інноваційних проектів.

Україна потребує якісних і дешевих ліків, тобто існує потреба в сучасних генериках. А для генерикових компаній виробництво і його об'єми дійсно чи не вирішальний чинник успіху в бізнесі. Отже тут існує база для взаєморозуміння. В той же час необхідно розуміти, що місцеві фармацевтичні підприємства конкурують не із західними компаніями-розробниками оригінальних препаратів, а саме з генериковими фірмами, причому в більшості своїй – з країн третього світу.

Це, звичайно, не означає, що інноваційні компанії в чомусь поступаються генериковим, навпаки, на долю компаній з дослідницькою базою доводиться більш ніж дві третини світового фармацевтичного ринку і всього асортименту препаратів, споживаних в світі. Різниця – в пріоритетах. Для того, щоб мати можливість інвестувати у виробництво, вони повинні спочатку вкласти куди більші засоби в інші, набагато важливіші області.

Проте український ринок генерикових препаратів відрізняється від західного. Ліки, що мають найбільший попит в Україні, не ті, що на Заході. По рівню своєї інформованості про сучасні методи медикamentозного лікування більшість українських лікарів відстали від своїх західних колег на 20-30 років. Український фармацевтичний ринок сьогодні більш ніж на 90% складається з генериків. В більшості своїй це препарати попередніх поколінь. Вони дешеві, але, продаючи ліки за низькою ціною, компанії не здатні витратити додаткові засоби на освітні програми для лікарів. Таким чином, до України потрапляють копії оригінальних препаратів, хоча українські медики ще не мали справи з оригіналами і не одержували відповідної інформаційної підтримки.

Таким чином, сучасна ситуація в Україні вказує на економічну доцільність виробництва саме генериків, що є дешевшими, а по ступеню ефективності не уступають оригіналам. Тобто, незважаючи на потребу в інноваціях, на даному етапі вони не є вигідними ні державі, ні підприємствам, адже останнім вигідніше займатися виробництвом генериків, першій потрібні дешеві лікарські препарати.

УДК 33 (477)

ФЕДЧЕНКО І.

м. Умань

ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ

З переходом вітчизняної економіки до ринкових відносин з'явилися нові форми і методи ведення господарської діяльності. Підприємствам, як суб'єктам господарювання, надано значні права та можливості щодо реалізації власних економічних інтересів. Вони

самостійно обирають вид діяльності, складають свою виробничу програму, формують та використовують відповідний ресурсно-виробничий потенціал, забезпечують збут продукції, впроваджують заходи щодо підвищення ефективності господарювання. забезпе-

чення ефективного функціонування підприємства погребує залучення до вирішення цих складних економічних завдань відповідних висококваліфікованих фахівців.

В умовах формування та розвитку ринкових відносин центр господарської діяльності зміщується до первинної ланки економічної системи підприємства. Підприємство є головним структуроутворюючим елементом економіки. Тут у виробничому процесі поєднуються трудові, матеріальні та фінансові ресурси з метою виготовлення різноманітної продукції для задоволення потреб суспільства. На підприємствах зосереджені найбільш кваліфіковані кадри, вирішуються питання раціонального використання ресурсів, високопродуктивної техніки, технології розробляються бізнес-плани, здійснюються маркетингові дослідження, ефективне управління – менеджмент.

У ринковій економіці виживають лише ті підприємства, які найбільш правильно і компетентно зрозуміли вимоги ринку, організували виробництво конкурентоспроможної продукції, послуг, що користуються попитом, уміло здійснюють мотивацію висококваліфікованої творчої праці персоналу. Усе це вимагає фундаментальних і глибоких економічних знань, а отже, і відповідної підготовки фахівців з економіки.

Однібочний підхід до державного регулювання призвів до спаду виробництва і, як наслідок, зубожіння населення, зростання соціальної напруженості. Тому уряд Прусакова був змушений оголосити коригування курсу реформ і відновлення державного регулювання господарства, що аж ніяк не означає відмови від розбудови ринкової економіки. У публікаціях російських спеціалістів докладно розвиваються пропозиції з уточнення курсу реформ у таких напрямках: розробка та реалізація нової державної промислової політики; розробка аграрної політики і земельної реформи; удосконалення процесів валютного регулювання; розробка програми інвестицій та інноваційної політики.

Загальна оцінка стану економіки України на кінець 1997 р. міститься у кількох працях. Наводяться такі показники: обсяг ВВП – близько 35% від рівня 1990 р. і 97% – від рівня 1996 р.; обсяг промислового виробництва – близько 40% від рівня 1990 р. і 98% – від рівня 1996 р.; обсяг капітальних вкладень – 14%; зростання споживчих цін – 17%; падіння курсу гривні – приблизно у 2,2 рази; витрати на обслуговування державних боргів – 3,2% ВВП. На відміну від закритої, командної економіки, ринкове господарство має відкритий характер. Отже, внутрішній ринок даної країни входить до системи світових ринків, являючи собою сферу конкурентної боротьби не тільки вітчизняних підприємств, але й зарубіжних фірм, і в тому числі – транснаціональних корпорацій. Відповідно, значна частина продукції вітчизняних підприємств реалізується за кордоном, йде на експорт. Безпосередньою метою структурної перебудови є пріоритетний роз-

виток тих галузей економіки, тих підприємств, які можуть виробляти продукцію, конкурентоспроможну на світових ринках, і в тому числі – на внутрішньому ринку даної країни в умовах низьких митних тарифів, отже – конкуренції імпортованих товарів. Природно, що галузі, не здатні виробляти таку продукцію, повинні згорти, а їх підприємства – закритися. Глибока структурна перебудова перехідної економіки виступає обов'язковою умовою використання переваг міжнародного поділу праці, і в тому числі – науково-технічних досягнень інших, розвинутіших країн. Спроби вписатися до системи міжнародного поділу праці, що не супроводжуються глибокою структурною перебудовою, приречені на провал.

Перехідна економіка України не відрізняється стабільністю. Сам по собі 10-річний період спостережень є невеликим і недостатнім для побудови надійних прогностичних моделей, придатних для практичного застосування, тим більше в умовах нестабільної економіки. Хоча у праці Назарчука М.І. "Фондовий ринок" було використано дані 40-річного періоду спостережень, все ж у ній отримати результати, придатні для практичного застосування, не вдалося. Вітчизняний фондовий ринок усе ще недостатньо розвинутий, а його організований сегмент є надзвичайно вузьким і відрізняється вираженою нестабільністю. Підтвердженням доцільності прийнятого підходу можуть слугувати також наведені приклади використання потужного апарату математичної статистики, що не принесло позитивного результату. Водночас достатність використання графічного методу можна проілюструвати при порівнянні динаміки фондових індексів РТС і приросту ВВП у Росії за 1998–2004 рр., а також індексу ПФТС і приросту ВВП в Україні за 2002–2005 рр. [3].

Разові зміни цін на один чи кілька видів товарів (продуктів, продукції) стали, починаючи з 1990 р., досить частим явищем. У 1990 р. закупівельні ціни на зерно були підвищені більш як у 1,5 рази. Потім були збільшені ціни на продукти харчування, кольорові метали, підвищена заробітна плата в окремих галузях. Найбільшим було підвищення цін на нафту, газ, нафтопродукти. Нині визнано наявність диспаритету цін на продукцію окремих галузей економіки, постає питання про необхідність збільшення заробітної плати тощо. Але до зміни однієї з цін необхідно знати, якими будуть результати – близькі і далекі – в економіці, зокрема, у системі цін. Після разової (імпульсної) зміни однієї з цін економіка, зокрема – система цін, увійде у перехідний процес, природне проходження якого і кінцевий результат необхідно знати заздалегідь. Відомо, що дії людей без урахування природи закономірностей (і, тим більше, спрямованих проти них) призводять до сумних результатів. Тому дослідження закономірностей перехідного процесу і розрахунок кінцевих результатів в системі цін є актуальними і залишаться такими у майбутньому.

Складними перехідними формами організаційних структур інтегрованого типу виступають ФПГ, які дістали поширення в Україні у процесі ринкових перетворень. Вітчизняні бізнес-групи далеко не повністю відповідають сучасним загальносвітовим тенденціям організаційного розвитку, вирішенню питань посилення конкурентоспроможності національної економіки, інтересам суспільства. Нерідко зосередження окремих підприємств в одному об'єднанні не має технологічної основи і не пов'язане із взаємодією бізнесів, з їх синергією, що зумовлено особливостями приватизації в Україні в попередні роки, а також хаотичним придбанням власності без чіткої націленості на підвищення ефективності її використання з позицій суспільних інтересів.

Згідно з результатами досліджень Світового банку, викладеними у Меморандумі про економічний розвиток України "Формування основ для стабільного зростання", що охоплює період 2000–2003 рр., особливу роль великі ФПГ відіграють у таких експорт-орієнтованих галузях, як металургія, енергетика, машинобудування та хімічна промисловість. ФПГ поширили свою діяльність на харчову промисловість і сільське господарство. У державні ФПГ було перетворено великі газові й транспортні системи. Порівняно з російськими ФПГ українські, як правило, мають простішу структуру власності з більшою концентрацією акцій у нечисленних груп. За оцінками Світового банку, на декілька основних українських ФПГ припадає до 80% експорту 100 найбільших українських компаній-експортерів. Економічне зростання в Україні значною мірою було зосереджене саме у великих ФПГ, які мали можливість "обійти" формальні інститути "завдяки зв'язкам власності, особливим відносинам з органами державної влади, прямому тиску на суди та інші регуляторні інституції". Експерти банку вважають, що така модель "економіки інсайдерів", сформована великими ФПГ, може стати перешкодою для

подальшого розвитку України. За своєю природою ця модель не сумісна з чесною конкуренцією, сприяє "непрозорості" та корупції, відштовхує іноземних, інвесторів, перешкоджає адаптації української економіки до ринкових умов та ускладнює процеси її інтеграції у світову економіку[2].

Надмірна диверсифікація бізнесу є характерною для українських ФПГ, що перешкоджає впровадженню сучасних ефективних методів організації та управління. Вітчизняні підприємці є прихильниками диверсифікації значною мірою через їх намагання в сучасних економічних умовах уникнути галузевих ризиків і забезпечити певну стабільність своєї діяльності. У розвинутих країнах в останні десятиріччя почали поширюватися нові процеси, зворотні диверсифікації та пов'язані з розформуванням конгломератів, звільненням компаній від непрофільних виробництв і концентрацією зусиль на основних видах діяльності.

Таким чином, постають питання реформування існуючих ФПГ на засадах верховенства права, законності та "прозорості", яке передбачає прийняття відповідних прогресивних законопроектів (зокрема, щодо корпоративного управління та надання інформації). Необхідно перейти від аморфних утворень типу конгломератів (об'єднання підприємств, не пов'язаних між собою виробничими зв'язками) до більш однорідних структур з чіткими організаційно-правовими обмеженнями.

ЛІТЕРАТУРА

1. Економіка України: Політико – економічний журнал / І.Калиниченко,. – Імпульсні явища в економіці: природна поведінка цін. – К: Преса України – 1998 р. №11 – с.51
2. Економіка України: Політико – економічний журнал / А.Мовсеян,. – Аспекти ефективності економіки в перехідний період. – К: Преса України – 1999 р. №12 – с.51
3. Економіка України: Політико – економічний журнал / В.Коков,. – Тенденції розвитку фондового ринку України – К: Преса України – 2005р. №12 – с.43

УДК: 657.62.001.5

ХОМЯК Н.В., к.е.н
м. Біла Церква

ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА УЗАГАЛЬНЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АУДИТУ

Закономірність виникнення аудиторського контролю в Україні зумовлена становленням ринкових відносин, приватизацією державного майна, реформуванням і розвитком різних форм власності, наданням самостійності в підприємницькій діяльності суб'єктам господарювання, які посирили потребу споживачів в інформації про ділову активність підприємств, підтвердження достовірності даних їх обліку та звітності.

Законом України "Про аудиторську діяльність" дається наступне визначення аудиту: аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку пер-

винних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленими нормативами".

Цим законом визначені правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні і він спрямований на створення системи незалежності фінансового контролю з метою захисту інтересів власника. Основними базовими елементами системи незалежного фінансового контролю є сертифіковані аудитори, які на основі

ліцензії від свого імені чи від імені аудиторської фірми здійснюють аудиторську діяльність

Метою аудиторської діяльності можна визначити висвітлення аудитором висновку про те, чи відповідає фірмова діяльність в усіх суттєвих аспектах інструкціями, які регламентують порядок підготовки і подання фінансових звітів. За результатами аудиту складається аудиторський висновок про реальний фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Письмове оформлення результатів аудиту – одне з найважливіших завдань аудиту. Своєчасне і якісне оформлення аудиторських документів – необхідна умова успішного та ефективного проведення аудиту. Аудит завершується складанням детального аудиторського звіту.

Аудиторський звіт – це узагальнюючий документ, адресований керівництву, власнику, загальним зборам акціонерів господарюючого суб'єкта, що містить детальні відомості про хід аудиторської перевірки, виявлені відхилення від встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку, порушення у фінансовій звітності, а також іншу інформацію, отриману в результаті проведеного огляду документів та вивчення операцій і є підставою для складання аудиторського висновку.

Метою підготовки аудиторського звіту є доведення до керівництва господарюючого суб'єкта інформації про недоліки в облікових записках, бухгалтерському обліку, системі внутрішнього контролю, що можуть призвести до суттєвих помилок в бухгалтерській звітності, неефективного використання майна або його втрати, а також внесення пропозицій щодо удосконалення бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю з метою запобігання відхилень, порушень, розкрадання власності тощо.

В аудиторському звіті зазначається де і ким проводився аудит, коли і за який період. В заголовку вказується назва підприємства та період, за який проводився аудит. Потім зазначається місце проведення аудиту і ставиться дата складання звіту, яка одночасно фіксує той момент, до якого аудитор несе відповідальність за якість аудиту, і ті висновки, які він зробив на її основі.

Далі аудитор вказує, які ділянки облікової роботи вивчені повністю, тобто здійснено суцільний аудит, а які – вибірково.

У звіті аудитора наводяться усі відхилення від законів, стандартів, положень та інших норм, що здійснюють чи можуть здійснити суттєвий вплив на достовірність бухгалтерської звітності, збереження майна та ефективність його використання. Важливо при складанні аудиторського звіту виділити спочатку найважливіші, а вже потім перерахувати незначні відхилення, які також повинні бути виправлені. При цьому аудитор у звіті може наводити будь-яку інформацію, що стосується проведеного аудиту, яка на його думку є доцільною і необхідною для управлінського апарату підприємства.

Висловлені зауваження повинні бути коректними і доброзичливими. Не слід вживати різкі, категоричні

висловлювання на адресу конкретних виконавців. Зроблені зауваження одночасно повинні супроводжуватися конкретними рекомендаціями щодо усунення вказаних недоліків і недопущення їх у подальшому.

Для кожної конкретної ситуації розробляти порядок, правила оформлення результатів перевірок не має практичної потреби.

У звіті про результати перевірки діяльності підприємства аудитор зазвичай інформує про економічність, доцільність та законність здійснених операцій.

Характер і обсяг таких звітів може бути різним. Так, наприклад, вони можуть містити факти і висновки про те, наскільки правильно та ефективно витрачались кошти, організована праця людей, постачання, виробництво і збут продукції, а також рекомендації з усунення виявлених недоліків. При цьому надана інформація повинна бути об'єктивною і конкретною.

Аудиторський звіт складається у двох примірниках, один з яких передається клієнтові для вжиття відповідних заходів та внесення виправлень до облікових записів, а другий залишається у аудиторської фірми як звітний документ про виконану роботу. В ньому слід мати розписку клієнта про отримання першого примірника звіту.

Інформація, що міститься в аудиторському звіті, є конфіденційною, за її розголошення аудитор несе відповідальність відповідно до законодавства.

Тому аудиторський звіт може бути переданий тільки наступним особам:

1. особі, що підписала договір про надання аудиторських послуг;
2. особі, що прямо вказана в якості одержувача письмової інформації аудитора у договорі (листі-зобов'язанні) про надання аудиторських послуг;
3. посадовій особі керівництва господарюючого суб'єкта, яка має на те відповідні повноваження;
4. будь-якій іншій особі – у випадку письмового повідомлення про це на адресу аудиторської фірми, підписаного особою, що має на те відповідні повноваження.

Зі звітом повинні бути ознайомлені вищі керівники підприємства, однак його зміст в жодному разі не повинен бути всезагальним здобутком. Тому, аудиторський звіт не можна надсилати на відповідне підприємство поштою, передавати сторонніми особами через секретаря керівника підприємства, оскільки існує небезпека, що аудиторський звіт будуть розглядати різні групи зацікавлених осіб, які можуть неправильно коментувати матеріали аудиту і навіть використовувати дані аудиторського звіту як факти, що компрометують керівництво підприємства і бухгалтерів. Конфіденційність – це найважливіша вимога, яка висувається до аудиту.

За підсумками аудиторської перевірки за домовленістю з керівництвом підприємства може бути підготовлений попередній варіант аудиторського звіту. У попередньому варіанті звіту можуть міститися пропозиції щодо внесення (з виконанням встановлених для цього правил) виправлень до даних бухгалтерського

обліку і підготовки переліку уточнень до вже підготовленої бухгалтерської звітності. Внесення таких виправлень, що мають суттєвий характер, є обов'язковим для того, щоб аудиторська фірма могла надати господарюючому суб'єкту позитивний аудиторський висновок.

Відповідно до стандартів результатом аудиту виступає висновок аудиторської фірми (аудитора), що має юридичне значення для всіх юридичних і фізичних осіб, органів державної влади і управління, органів місцевого самоврядування і судових органів.

Під аудиторським висновком розуміється офіційний документ, засвідчений підписом та печаткою суб'єкта аудиторської діяльності, який складається у встановленому порядку за результатами проведеного аудиту і містить думку аудитора про достовірність вивчених ним фактів господарського життя та виражає оцінку відповідності їх в усіх суттєвих аспектах діючим нормативним актам.

Сутність цього документу полягає в підтвердженні думки про достовірність фінансової звітності особи, що перевіряється, відповідності порядку ведення звітності діючому законодавству.

Метою складання аудиторського висновку є: 1) надання висновку аудитором (аудиторською фірмою) про повноту, достовірність і неупередженість інформації щодо фінансового стану, власного капіталу, руху грошових коштів, результатів діяльності, що розкривається у фінансовій звітності господарюючого суб'єкта; 2) довести до керівництва підприємства відомості про недоліки в облікових записках, в бухгалтерському обліку і системі внутрішнього контролю, що можуть призвести до суттєвих помилок в бухгалтерській звітності; 3) внести конструктивні пропозиції щодо удосконалення систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю.

Аудиторський висновок готується і складається не для аудиторів та, в більшості випадків, не для фахівців. Його читають керівники різних рівнів управління та інші зацікавлені особи. Тому правильне тлумачення фактів, які викладаються в аудиторському висновку, має принципове значення. В ньому повинна дотримуватись об'єктивність, зрозумілість і вичерпність опису. Аудиторська фірма повинна надати господарюючому суб'єкту не менше двох перших примірників аудиторського висновку, в тому числі:

1. не менше одного примірника у складі вступної, аналітичної та підсумкової частин з додатками бухгалтерської звітності, що була об'єктом аудиту;

2. не менше одного примірника у складі вступної та підсумкової частин з додатками бухгалтерської звітності, що була об'єктом аудиту, для представлення зацікавленим користувачам.

При підготовці аудиторського висновку аудиторам рекомендується дотримуватись ряду вимог. Аудиторський висновок складається українською мовою, вартісні показники виражаються у валюті України, виправлення у змісті висновку не допускаються.

При наданні чорнового варіанту рекомендується використання відповідних приміток, що дає клієнту можливість активної роботи з цим документом і повернення його з відповідними виправленнями.

При підготовці підсумкових документів аудитором необхідно враховувати рівень підготовленості клієнта для адекватного сприйняття матеріалу (цей рівень повинен бути достатнім). При цьому слід пам'ятати, що завданням аудитора є консультування і пояснення, а не намагання заплутати, розповідати про відоме складними фразеологічними оборотами. І хоча їх використання з метою підсилення змісту не відкидається, потрібно проводити розумну систему викладення і не завжди використовувати відкритий понятійний апарат.

Аудитору, при формуванні висновків необхідно мати на увазі, що деталі у висновках, як правило, опускаються, але їх зміст повинен бути зрозумілим читачу. Кожне формулювання повинно мати закінчений зміст.

До аудиторського висновку додається бухгалтерська звітність господарюючого суб'єкта, яка підлягала аудиту. З метою ідентифікації така звітність повинна бути помічена підписом аудитора або спеціальним штампом аудиторської фірми. Кожен примірник висновку разом з доданою до нього бухгалтерською звітністю є єдиним цілим і повинен бути зброшурований.

По закінченні і в ході перевірок аудитор робить певні висновки і пропозиції. В процесі узагальнення матеріалів перевірок з метою забезпечення компактності звіту аудитор групує виявлені однорідні недоліки і порушення. Групувати виявлені недоліки і порушення можна за різними ознаками, у тому числі за видами господарських операцій, матеріальних активів, за видами розрахунків тощо. Можна групувати відхилення за виконанням розпоряджень керівників, відхилень від положень, стандартів тощо. Групування виявлених відхилень і недоліків за певними ознаками полегшує оформлення результатів аудиторських перевірок.

ННА №26 передбачає чотири види аудиторських висновків, якими аудитор може виразити свою думку відносно достовірності бухгалтерської звітності (див. рис. 1).

Перевіряючи звітність, аудитор визначає повноту і взаємозв'язок звітних форм поточної і річної бухгалтерської та статистичної звітності. Одночасно з'ясовує, як на підприємстві здійснюються аналіз і затвердження звітності структурних підрозділів, чи обговорюється поточна і річна звітність на виробничо-технічних нарадах, зборах засновників і акціонерів, наявність протоколів про затвердження звітності і розподіл прибутків, як виконуються рішення цих нарад, зборів.

Аудитором вивчаються всі зауваження щодо поточної і річної звітності, які надходять на підприємство від місцевих фінансових органів, податкових служб, з'ясовують, що зроблено керівником підприємства для усунення недоліків і поліпшення фінансово-господарської діяльності.

Характеристику основних видів аудиторських висновків наведено в таблиці 1.



Рис.1. Види аудиторських висновків

Таблиця 1

Відповідність виду аудиторського висновку думці аудитора відносно достовірності бухгалтерської звітності

№ з/п	Вид аудиторського висновку	Характеристика
1	Позитивний (безумовно-позитивний)	Звітність забезпечує в усіх суттєвих аспектах відображення активів і пасивів господарюючого суб'єкта на звітну дату і фінансових результатів його діяльності за звітний період, виходячи з нормативних вимог до бухгалтерського обліку і звітності
2	Умовно-позитивний	За виключенням визначених в аудиторському висновку обставин бухгалтерська звітність підготовлена таким чином, щоб забезпечити в усіх суттєвих аспектах відображення активів і пасивів господарюючого суб'єкта на звітну дату і фінансових результатів його діяльності за звітний період, виходячи з нормативних вимог до бухгалтерського обліку і звітності
3	Негативний	У зв'язку з певними обставинами звітність підготовлена таким чином, що вона не забезпечує в усіх суттєвих аспектах відображення активів і пасивів господарюючого суб'єкта на звітну дату і фінансових результатів його діяльності за звітний період, виходячи з нормативних вимог до бухгалтерського обліку і звітності
4	Відмова від надання висновку	В результаті певних обставин аудитор не може виразити і не виражає думки в одній з наведених вище форм, при цьому у висновку повинна бути чітко вказана причина, за якою аудитор не може зробити висновок про достовірність звітності

В залежності від користувачів виникає необхідність в засвідченні аудитором різної фінансової інформації. В умовах ринку підприємства, кредитні установи, інші господарюючі суб'єкти вступають в договірні відносини щодо використання майна, грошових коштів, здійснення комерційних операцій та інвестицій. Довіра в цих відносинах повинна бути підкріплена можливістю для всіх учасників угод одержувати і використовувати фінансову інформацію,

достовірність якої підтверджена незалежним аудитором. Незалежне підтвердження інформації про результати діяльності підприємств і дотримання ними норм законодавства необхідні державі для прийняття рішень в галузі економіки і оподаткування. Аудиторські перевірки необхідні також державним органам, судам, прокурорам та слідчим для перевірки достовірності фінансової інформації, яка є комерційною таємницею.

УДК 330.341:314.17

ФИЦИК Л. А., к.і.н.

м. Умань

ПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС ЧЕРКАЩИНИ: ПРОБЛЕМИ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Ефективне функціонування промислового комплексу держави є визначальним фактором забезпечення динамічного розвитку вітчизняної економіки в цілому, підвищення рівня її конкурентоспроможності у світовому економічному просторі, досягнення високих соціальних стандартів життя населення. Промисловий комплекс посідає чільне місце в розвитку економічної системи України. Він є найбільшим міжгалузевим формуванням, і має забезпечувати життєві інтереси країни, її економічну безпеку, соціальний та культурний рівень життя народу.

Теоретичним і практичним аспектам розвитку та функціонування промислових комплексів різного рангу присвячено велику кількість праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Найвагомішими з них є роботи О. Амоші, М. П. Бутка, А. Вебера, Я. Гамільтона, В. М. Геєця, Б. М. Данилишина, Л. В. Дейнеко, М. І. Долішнього, С. Єрохіна, В. І. Захарченка, С. І. Іщука, В. В. Кістанова, І. І. Лукінова, С. С. Пробста, Ю. Г. Саушкіна, М. І. Тугана – Барановського, А. Т. Хруцова, М. Г. Чумаченка та ін..

Подальший науковий пошук у рамках згаданої проблеми актуалізується прагненням України до членства в Європейському Союзі, а відтак необхідністю забезпечити потрібні параметри функціонування вітчизняного промислового комплексу, зокрема в напрямі його технологічної модернізації та структурної перебудови. На сьогодні у промисловому комплексі України домінуючими є виробництво третього та четвертого технологічних укладів. Це свідчить про те, що вітчизняний промисловий комплекс розвивається практично без наукових розробок. У той же час досвід розвинених країн світу показує, що близько 80% приросту ВВП досягається саме завдяки ефективному використанню інтелектуального потенціалу суспільства. Проте, на особливій увазі заслуговує вивчення структурної перебудови промислового комплексу на регіональному та мезорівні.

Промисловий комплекс області представлений 1252 підприємствами, 92,5% з яких належать до обробної, 3,6% – добувної промисловості, 3,9% – виробництва та розподілення електроенергії, газу і води [1, С.91].

Офіційною статистикою впродовж останніх 10–12 років фіксується зростання обсягу промислової продукції (тільки за останній п'ятирічний період на 42,7%, що пов'язано, передусім із збільшенням обсягів інвестицій в основний капітал (за 2002–2006 рр. – у 7 р.) [2, С. 63]. Високим ступенем позитивного динамізму в рамках промисловості області характеризується переробна промисловість: машинобудування, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, що з огляду на потенціал України

та орієнтири структурної перебудови її промисловості можна оцінити позитивно.

Фінансові результати діяльності промислових підприємств характеризуються невисоким рівнем і нестійкою динамікою (рівень рентабельності операційної діяльності за останні 5 років коливається в межах 2–4,2%) [1, С.49]; високою була і залишається частка збиткових промислових підприємств (за вказаний період від 40,7 до 30,5% підприємств області отримують збитки) [1, С.46].

Галузева структура промисловості області впродовж 2002–2006 рр. залишалася незмінною. За обсягами виробництва й реалізації продукції виділяються харчова промисловість, хімічна і нафтохімічна, машинобудування, виробництво та розподіл електроенергії, газу та води, целюлозно-паперове виробництво та видавнича діяльність. Позитивним у ній є традиційно висока частка продукції "авангардної трійки" (хімічна промисловість, машинобудування, електроенергетика), а також харчової індустрії, негативним – вихід із складу "профілюючих" галузей легкої промисловості, висока питома вага продукції групи "А".

Структурну перебудову промислового комплексу вчені-економісти та фахівці – практики пов'язують, передусім, з його інноваційним розвитком. На сьогодні промислові підприємства України характеризуються низьким рівнем інноваційної активності. Так, якщо в 2002 р. впроваджували інновації 63 промислових підприємства області, то у 2006 р. їх кількість зменшилася до 21, що становило 6,8% від загальної кількості підприємств (з них лише 2 впроваджували нові технологічні процеси і одне підприємство, зокрема, маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні технології) [1, С.295; 2, С.108].

За даними статистики спостерігається скорочення обсягу фінансування інноваційної діяльності в 2006 році порівняно з 2002 р. на 22,6% (табл.1) [1, С.297].

Це набагато менше, ніж на підприємствах провідних країн ЄС, у яких рівень інноваційної активності коливається у межах 60–70%.

Інновації фінансуються в основному за власні кошти підприємств та кредитування. Викликає занепокоєння згорання фінансування інноваційної діяльності за кошти держбюджету та місцевих бюджетів.

У результаті лише 23 підприємства області реалізовували інноваційну продукцію [2, С.110], а її обсяг скоротився з 415210,0 у 2002 р. до 162307,0 у 2006 р., або в 2,5 рази [1, С. 298].

Серед галузей індустрії області найбільша частка інноваційно активних підприємств у 2006 р. зафіксована у виробництві гумових та пластмасових виробів (35,7% від загальної кількості промислових під-

Таблиця 1.

Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості (у фактичних цінах)

	2002		2003		2004		2005		2006	
	тис. грн.	% до загал. обсягу	тис. грн.	% до загал. обсягу	тис. грн.	% до загал. обсягу	тис. грн.	% до загал. обсягу	тис. грн.	% до загал. обсягу
Всього	71007	100,0	12501	100,0	108201	100,0	53903	100,0	16092	100,0
у тому числі за рахунок держбюджету	9,4	0,0	–	–	–	–	1530	2,8	590	3,7
місцевих бюджетів	–	–	373,1	3,0	–	–	–	–	–	–
власних коштів	28863	40,7	8591,2	68,7	102901	95,1	6152,7	11,4	4313,5	26,8
вітчизняних інвесторів	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
кредитів	82,8	0,1	1659	13,3	5300,5	4,9	9528,6	17,7	11188	69,5
інших джерел	–	–	10,0	0,1	–	–	–	–	–	–

приємств), хімічній та нафтохімічній промисловості (31, 3%), в машинобудуванні (23, 9%) [1, С.294], що є також значно нижче від рівня аналогічних показників високорозвинених країн світу. Такий розподіл інноваційних витрат за галузями промисловості визначається тим, що на сьогодні нововведення фінансуються переважно за рахунок власних коштів підприємств, а тому частка витрат суб'єктів господарювання кожної із згаданих галузей залежить безпосередньо від фінансових результатів його діяльності і коригується бажанням чи небажанням керівних структур спрямувати кошти на фінансування інновацій.

Для здійснення інновацій у 2006 р. промисловими підприємствами області було витрачено 16092, 4 тис. грн., що в 4, 8 р. менше, ніж у 2002 р. Інноваційні витрати вітчизняних промислових підприємств у 2006 р. спрямовувалися переважно на придбання засобів виробництва (76,1%), питома вага витрат на виробниче проектування та інші види підготовки виробництва для випуску нової продукції була мізерною (3,6%), на проведення наукових досліджень і розробок кошти з 2004 р. не виділялись [1, С. 296]. Ці статистичні дані демонструють недостатній рівень фінансування наукових досліджень і розробок, виробничого проектування, придбання нових технологій промисловими підприємствами області.

Таким чином, незважаючи на позитивну динаміку розвитку, промисловість області на сьогодні характеризується структурною розбалансованістю, низьким рівнем рентабельності операційної діяльності промислових підприємств, високою часткою збиткових підприємств, низькою ефективною і малоефективною інноваційною діяльністю.

Пріоритетним напрямом розвитку промисловості області на нинішньому етапі є її структурна перебудова, покликана сприяти підвищенню її конкурентоспроможності та посиленню соціального спрямування. Вона має здійснюватися, в першу чергу, в напрямі підвищення питомої ваги високотехнологічних галузей з великою часткою доданої вартості. Насамперед це стосується приладобудування, виробництва сільськогосподарської техніки, автомобілебудування (виробництво автобусів), реконструкції виробництв хімічної промисловості.

Економічними важелями практичної реалізації вказаної мети можуть стати:

- пільгове оподаткування коштів підприємств, спрямованих на освоєння інноваційних технологій і продукції, запровадження інформаційних технологій, сучасних телекомунікативних засобів;
- зменшення податку на прибуток на певну частину загальної вартості інвестицій в устаткування, особливо під час реконструкції чи модернізації підприємства;
- залучення іноземних інвестицій і розширення внутрішнього кредитування з метою цільового фінансування структурних реформ галузі;
- державне страхування кредитів приватних банків, наданих на виконання інноваційних проектів;
- розробка і впровадження механізму реінвестування доходів, отриманих від реалізації інноваційних програм у розвиток науки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичний щорічник Черкаської області за 2006 рік. – Черкаси. 2007. – 522с.
2. Черкащина у цифрах 2007. Короткий статистичний довідник. – Черкаси, 2008. – 152 с.

УДК 332.012.23

ЧАДЮК В.
м.Київ

КОНЦЕПЦІЇ ПОБУДОВИ МОДЕЛІ МУЛЬТИАГЕНТНОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ Е-БІЗНЕСУ

В умовах пошуку оптимальних шляхів інформатизації суспільства і входження України у світовий інформаційний простір першочергове значення має рішення багатоаспектної проблеми автоматизації сучасних бізнес-додатків: електронного бізнесу (e-business); корпоративного електронного документообігу (EDI); електронної біржі (e-exchange); електронного ринку (e-market); електронного магазину (e-shop); електронного аукціону (e-auction) і ін. Програмні модулі цих електронних технологій входять до складу інтегрованих корпоративних систем і вирішують складні завдання з автоматизації й оптимізації бізнес-процесів. Головна перевага при впровадженні систем е-бізнесу це скорочення вартості й швидкість реалізації ділових процесів, а також надання більше зручних послуг клієнтам. Однак, при використанні систем е-бізнесу, сьогодні відчувається недолік реальної автоматизації багатьох задач.

Для рішення цих задач із успіхом застосовується агентно-орієнтована технологія (АОТ), що базується на використанні інтелектуальних програмних агентів і дозволяє збільшити функціональні можливості сучасних розподілених систем [1-4]. На рис. 1 представлена схема взаємодії сучасних технологій: АОТ, WWW і додатків е-бізнесу. АОТ – це інтегрована технологія, що використовує різні джерела й концепції: теорія рішень; розподілені системи; об'єктно-орієнтована технологія; теорія організацій; системи баз знань [5-7].

За своїм характером АОТ є новою парадигмою програмування, що розширює можливості об'єктно-орієнтованого програмування.

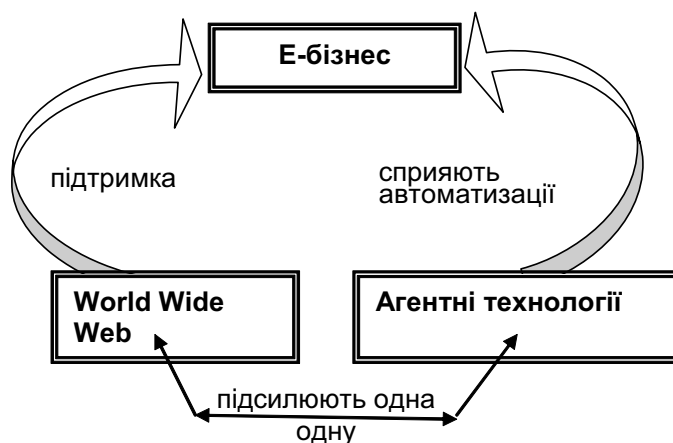


Рис. 1. Агентно-орієнтовані технології для інтелектуалізації задач е-бізнесу

Ключовим елементом мультиагентної системи (МАС) є інтелектуальний агент, здатний сприймати ситуацію, приймати рішення й бути комунікабельним з іншими агентами МАС. Ці нові можливості значно відрізняють МАС від існуючих "жорстко" організованих систем. При цьому окремі модулі програми одержують можливість домовлятися про те, як повинна вирішуватися задача. Ці модулі здобувають власну активність і ініціюють діалог з користувачем, вони повинні працювати в умовах невизначеності й пропонувати уточнення й переформулювання задач.

Аналіз робіт в області МАС дозволив виділити наступні основні напрямки досліджень у цій області [4-7]:

- теорія агентів, у якій розглядаються формалізми й математичні методи для опису міркувань про агентів і для вираження бажаних властивостей агентів;
- методи кооперації агентів (організації кооперативного поведіння) у процесі спільного рішення завдань або при яких-небудь інших варіантах взаємодії;
- архітектура агентів і МАС – область досліджень, у якій вивчається, як побудувати інформаційну систему, що задовольняє тим або іншим властивостям, які виражені засобами теорії агентів;
- мови програмування агентів;
- методи, мови й засоби комунікації агентів;
- методи й програмні засоби підтримки мобільності агентів (міграції агентів по мережі).

Особливе місце займають дослідження, пов'язані з розробкою додатків МАС і інструментальних засобів підтримки технології їхньої розробки.

При виборі архітектури МАС варто врахувати два її аспекти:

- архітектуру, що підтримує методи взаємодії агентів у процесі функціонування системи в цілому;
- архітектуру окремого агента.

Узагальнена архітектура інтелектуального агента [6], що містить у собі головні компоненти: забезпечення по самоврядуванню; комплекс цілей; сховище для даних; компонента по безпеці й компонента зв'язку для взаємодій з іншими агентами, ресурсами системи й користувачами, наведена на рис. 2. Щоб бути застосовними (корисними), мобільні агенти повинні зв'язуватися з різними комп'ютерами, агентами й рухатися усередині різнорідних мереж. Це вимагає реалізації стандарти-

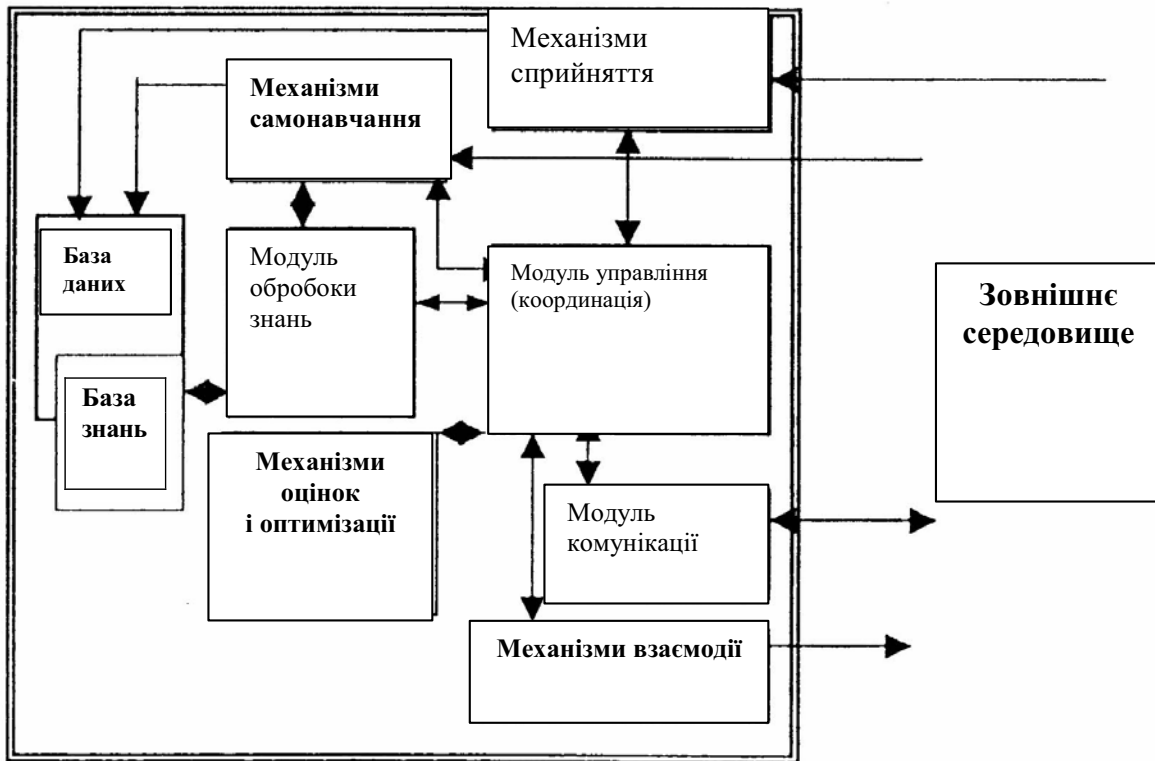


Рис. 2. Узагальнена архітектура мобільного інтелектуального агента.

зованого каркасу й методології для дій агента через телекомунікаційні мережі.

Розглянемо основні технічні передумови створення МАС. При використанні МАС на кожному обчислювальному вузлі повинен бути сервер (далі – агентська система), тобто платформа, що надає функціональність для створення/знищення, прийому/передачі й середовище для виконання агентів. Для організації взаємодії агентів повинен існувати сервіс іменування, тобто сервіс, що надає можливість роботи із сутністю, знаючи тільки її ім'я. Функції цього сервісу виконує агентська система.

Агентська система може мати свого власника. Агентська система має певний тип, тобто агенти, керовані системою, мають деякий профіль (наприклад, у поняття профілю агента входять: мова реалізації агента, виробник, алгоритм серіалізації агента). Профілі необхідні для забезпечення взаємодії різних систем – знаючи профіль агента, система здатна визначити, чи

може вона забезпечити середовище для виконання цього агента [7]. Агентська система повинна підтримувати поняття Місця (“плейса”, place). У цьому випадку мережа комп'ютерів представляється як набір місць, що надають сервіси. З іншого боку, місце є контейнером і фабрикою агентів. Агент породжується в місці й умирає в місці. Протягом життєвого циклу

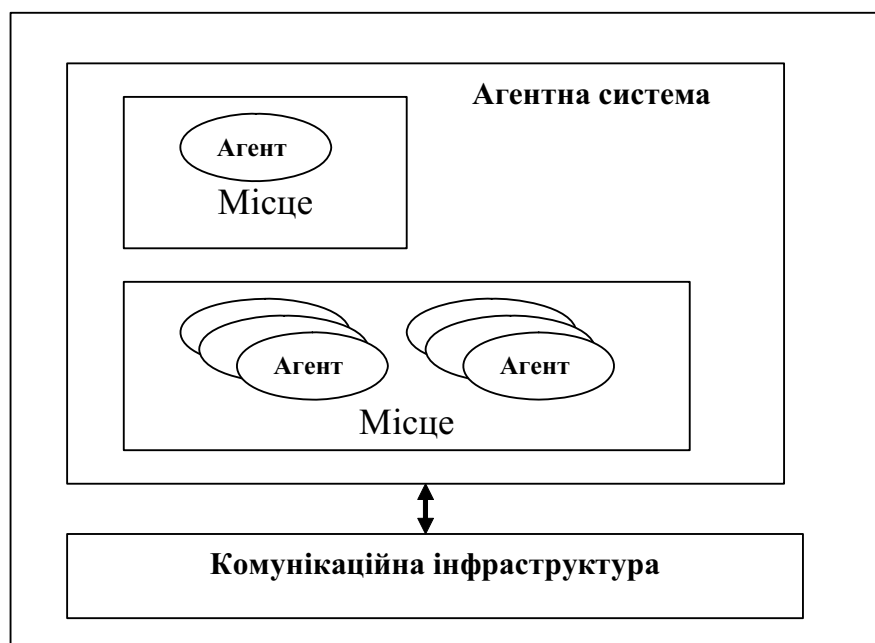


Рис. 3. Платформа мультиагентної системи

агент переміщується між місцями. Сервіси, що надаються місцем, використовуються агентами, що перебувають у ньому. Плейс може накладати обмеження на ресурси, які використовують агенти, що перебувають у ньому. Плейси можуть існувати як на стороні клієнта, так і на стороні сервера. Плейс може зберігати "сліди" агентів, що його відвідували. Агент може містити "історію" своєї життєдіяльності (може використовуватися для перевірки поведінки агента (наприклад, для перевірки обмежень безпеки) і для навчання агента на власному досвіді). У випадку якщо поняття місця ("плейса") не підтримується, його функції бере на себе сама агентська система.

У системі е-бізнесу можна виділити дві взаємозалежні підсистеми: торгівлі й керування діалогом. У торговельній підсистемі можуть бути агенти товарів і замовлень, а також агенти продавців і покупців, складу, постачальників і т.д. Агенти товарів і замовлень ведуть переговори зі стратегіями знижок постійним покупцям, знижок за оптову покупку, знижок за станом конкурентів, знижок за затоварення складу й ін. При цьому декілька агентів покупців (потенційних конкурентів) можуть об'єднати свої замовлення для одержання більшої знижки, тобто перейти від конкуренції до кооперації. У підсистемі ж управління діалогом потрібно створити систему видачі результатів переговорів агентів.

Після розгляду аналогів [3–7], сформульовано наступні вимоги до проєктованої МАС:

1. Забезпечення переносимості коду на різні платформи. Поняття мобільності нерозривно пов'язане з поняттям переносимості. Переносимість коду можна забезпечити двома різними способами: за допомогою використання інтерпретуваних мов (Perl, Tcl і ін.); за допомогою використання однієї з мов, що підтримують роздільну компіляцію (Java, Oberon і ін.).

2. Доступність на множині платформ. Ця вимога є продовженням попередньої. Мобільні агенти повинні здійснювати свою роботу в гетерогенному комп'ютерному середовищі.

3. Підтримка мережної взаємодії. Крім операцій безпосередньо пов'язаних з переміщенням між агентськими серверами, агент повинен мати засоби для комунікації з іншими агентами й доступу до віддалених ресурсів. Тому підтримка мережних послуг повинна містити в собі широкий спектр можливостей (служба імен, RPC, OLE, CORBA, RMI й т.д.).

4. Багатопоточна обробка. Для реалізації одночасного виконання декількох дій агентська система повинна містити в собі підтримку паралельного виконання функцій агента й підтримку засобів синхронізації.

5. Безпека. Мобільні агенти, що приходять із мережі, можуть містити потенційно небезпечний, шкідливий код. Тому система повинна підтримувати засоби безпеки, достатні для її нормальної роботи.

Практичну реалізацію МАС можна виконати за умови виконання наступних кроків:

1. Необхідно чітко визначити функціональні завдання, які повинна виконувати МАС, яка реалізовується (перелік завдань наведений в [8]). МАС забезпечують комплексне й наочне середовище для оцінки розумного поведінки агента й для оптимального використання МАС потрібні спеціалізовані знання цієї предметної області.

2. Вибір мови програмування на якому буде реалізований агент. Мова програмування в сучасному інформаційно-телекомунікаційному середовищі повинна підтримувати функції багатопоточності для можливості одночасної паралельної обробки багатьох завдань. Багатопоточна обробка ("multithreading") означає, що агент може виконувати деякі дії одночасно. Тим самим, мова програмування агентів повинна включати підтримку паралельного виконання різних функцій агента (типу "threads") і різних примітивів синхронізації (семафори, монітори, критичні секції й т.д.). Ця мова повинна бути "інтуїтивно-зрозумілою" і Інтернет-орієнтованою, а також дозволяти запускати потоки-демони, що працюють навіть після завершення основної (материнської) частини програми. Як відомо, всіма цими якостями володіють дві мови – .NET розширення для C++ і Java. Інтернет-орієнтованість мови означає її платформонезалежність (доступність на багатьох платформах). Ця вимога безпосередньо впливає з попередньої, тому що інтелектуальні агенти повинні працювати в гетерогенному комп'ютерному середовищі.

3. Наступним етапом реалізації МАС є створення моделі МАС і проєктування функціональних логічних модулів з яких буде складатися МАС.

4. Програмна реалізація. Кожний агент реалізований окремим файлом. Користувач буде запускати агента із модуля інтерфейсу й вже потім буде здійснюватися ініціалізація головного модуля. При реалізації МАС треба враховувати те, щоб код був правильно структурованим і була можливість швидкої зміни його при необхідності.

5. Тестування програмної реалізації МАС. Ця фаза може продовжуватися протягом всього періоду експлуатації й модернізації системи. Тестування повинне включати можливі несподівані дії з боку користувача й відповідну реакцію програми на ці дії.

6. Фаза налагодження. У цій фазі реалізації МАС у текст програми вносяться зміни відповідно до виявлених недоліків.

7. Фаза експлуатації МАС. Ця фаза може виконуватися разом з фазою тестування при виникненні непередбачених ситуацій.

Проведений аналіз сучасних програмних продуктів в області МАС, дозволив виділити наступні напрямки їхнього використання, що бурхливо розвиваються:

1. Мобільні обчислення (міграція агентів може підтримуватися не тільки між постійно приєднаними до мережі вузлами, але й між мобільними платформами, що підключаються до постійної мережі на деякі проміжки часу й можливо по низькошвидкісним каналам). Клієнт приєднується до постійної мережі на короткий проміжок часу з мобільної платформи, відправляє агента для виконання завдання й від'єднується; потім клієнт приєднується до іншої точки мережі й забирає результати роботи агента. Другий варіант – сервер, на який повинен переміститися агент, приєднується до мережі, а потім від'єднується. У цьому випадку агент повинен уміти переміститися на такий сервер, що приєднується тимчасово, і повернутися в постійну мережу.

2. Задачі керування інформацією:

– Пошук інформації (море інформації – одна людина не в змозі знайти необхідну йому інформацію й проаналізувати її – використання агента, що мандрує по мережі в пошуках інформації, що найкраще задовольняє потреби людини); пошукові агенти містять відомості про різні інформаційні джерела (включаючи тип інформації, спосіб доступу до неї, а також такі характеристики інформаційного джерела, як надійність і точність даних);

– Відбір (обробка) інформації. Із всіх даних, що приходять до клієнта, вибирають тільки ті дані, які можуть бути цікаві клієнтові. Використовуються в комбінації з пошуковими агентами (спочатку пошук, потім – відбір);

– Моніторинг даних. Повідомлення користувача про зміни в різних джерелах даних у реальному часі (наприклад, мобільний агент переміщається на обчислювальний вузол, на якому розташоване джерело даних; це ефективніше, ніж використовувати статичного агента, що посилає запити джерелу даних);

– Універсальний доступ до даних. Агенти – посередники для роботи з різними джерелами даних, що мають механізми для взаємодії один з одним (наприклад, агент створює декілька агентів, кожний з яких працює зі своїм джерелом даних).

Прикладами використання агентів може бути пошук інформації (data mining, агенти взаємодіють із серверами баз даних і сховищами даних), електронний бізнес.

ЛІТЕРАТУРА

1. Люгер Джордж Ф. Искусственный интеллект: стратегии и методы решения сложных проблем, 4-е издание.: Перев. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2003. – 864 с.
2. Russel Stuart J. Artificial Intelligence: A modern approach. Prentice Hall, Upper saddle River, New Jersey, 1998. – 715 p.
3. Rzevski G. “On Behaviour and Architectures of Autonomous Intelligent Agents: An Engineering Perspective”. // Proceedings First International Round – Table on Abstract Intelligent Agents, ENEA, Rome, 1993.
4. Joseph P. Bigus, Jennifer Bigus Constructing Intelligent Agents Using Java, Second Edition, Addison-Wesly, New York, 2002. – 520p.
5. Городецкий В.И., Грушинский М.С., Хабалов А.В. Многоагентные системы (обзор). Санкт-Петербургский Институт Информатики и автоматизации РАН, 1999. – 74с.
6. Тодорка Атанасова Агентная технология: концепции, модели, приложения. – Варна, 2000. – 155 с.
7. Гладун А.Я., Перевозчикова О.Л., Плескач В.Л. Разработка OSI- профилей открытых систем // “УСИМ”, №6, 1999. С.40–56.
8. Гладун А.Я., Журавльов Ю.Д., Несен М.В. Реалізація мультиагентної системи для створення інтелектуальних сервісів в розподілених інформаційних системах // Праці Другого Міжнародного Конгресу TRU-2003 “Інформатизація рекреаційної та туристичної діяльності”, 6-9 жовтня 2003 р., Львів-Трускавець, с. 56-62.
9. Информационные технологии в бизнесе / Под ред. М. Желены. – СПб: Питер, 2002. – 1120 с.: ил. – (Серия “Бизнес-класс”).
10. Тарасов В.Б. От многоагентных систем к интеллектуальным организациям: философия, психология, информатика. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 352 с.
11. Електронна комерція: Навч. Посібник / А.М. Береза, І.А. Козак, Ф.А. Левченко та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 326 с.
12. Пономаренко Л.А., Філатов В.О. Електронна комерція: підручник / За ред. А.А.Мазаракі. – К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2002. – 443 с.
13. Пэйтел К., Мак-Картни М.П. Секреты успехов в электронном бизнесе / Пер. с англ. под ред. Г.С. Осипова. – СПб: Питер, 2001. – 128 с. – (Серия “Электронная коммерция”).
14. Успенский И. Энциклопедия Интернет-бизнеса. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с. – (Серия “Электронная коммерция”).

УДК 631.145+658.152

ШЕВЧЕНКО Н.О.,

м. Умань

ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розвиток сільського господарства в Україні та його перебудова на основі функціонування нового господарського механізму висуває підвищені вимоги до раціональної організації виробництва. Ефективність та конкурентоспроможність всіх його галузей значно залежить від матеріально-технічної бази, найважливішою складовою якої є основні виробничі засоби. Стан та рівень розвитку матеріально – технічної бази та її головної ланки – основних засобів виробництва – забезпечує пропорційний розвиток галузей агропромислового комплексу, удосконалення економічних взаємовідносин, чітку взаємодію потужностей по нарощуванню виробництва продукції, поліпшенню її якості, транспортування, переробки і доведення до споживача.

Основні засоби сільського господарства є одним із елементів виробництва і являються одною з найважливіших частин національного багатства країни створеного працею людини. Вони складають основну частину усіх виробничих засобів країни. У зв'язку з технічним прогресом і розвитком продуктивних сил значення основних засобів для підвищення темпів зростання виробництва і поліпшення результатів роботи сільського господарства усе більше зростає. Високі темпи росту виробничих основних засобів є найважливішим чинником підвищення продуктивності праці. Для забезпечення ними підприємство може використовувати різні шляхи. По-перше – це придбання активів за рахунок власного капіталу, по-друге, внесення до статутного капіталу активів. По-третє – взяття їх в оренду. В даному випадку звернемося саме до третього варіанту, оскільки вважаємо його найбільш доступним для підприємства.

Найбільш проблемним питанням в обліку основних засобів залишається облік основних засобів, які знаходяться в оренді.

Згідно Закону України "Про колективне сільськогосподарське підприємство" колишні КСП були розпайовані і утворилися нові агроформування. Новоутворені підприємства заключили з колишніми працівниками КСП договори оренди земельних та майнових паїв. Ще у 1999р. Указ № 1529 передбачав, що майнові паї можуть бути передані в оренду або виділені (отримані) їх власниками в натурі (майном, грошима тощо). Об'єктом оренди стали не безпосередньо самі активи, а право на майнові паї. Дана ситуація має дещо складний характер, оскільки в оренді задіяно три сторони: орендар – підприємство, орендодавець – власники майнових паїв, фізичні особи та підприємство,

яке виділяє майно в натурі. Після того, як майновий пай виділений в натурі, вживання даного терміну є некоректним, адже підприємство орендує реальне майно.

В цьому випадку має місце два способи виплати винагороди орендодавцю. Перший – це виплата орендодавцеві повної суми орендних платежів, куди входить премія власнику майна та амортизаційна складова в розмірі амортизаційних відрахувань. Але при цьому зменшується ймовірність відновлення основних засобів. Оскільки амортизація основних засобів є складовою орендної плати, а власників одного й того ж об'єкту може бути декілька, виникає проблема використання амортизаційних відрахувань. Тому ми пропонуємо інший варіант, пов'язаний зі створенням Фонду відтворення орендованих основних засобів.

Фонд відтворення обліковується за кредитом рахунку 48 "Цільове фінансування й цільові надходження" і призначений для накопичення коштів, сума яких збільшується з кожним нарахуванням орендної плати. Його створюють на підставі договору, укладеного між підприємством-орендарем та співвласниками орендованого майна. Джерелом формування Фонду є частина орендної плати в межах суми амортизації орендованого майна. У договорі прописується конкретний процент від орендної плати, яку будуть утримувати і накопичувати як умовний грошовий фонд, який щорічно визначається на підставі змін про склад і вартість майна, внесених в договір оренди. Ці кошти можуть витратитися лише на відновлення та поліпшення орендованих основних засобів, або на придбання нових. Майно, придбане за рахунок коштів Фонду відтворення, включають до списку орендної плати. Це оформляють додатком до договору оренди, який підписують представник підприємства-орендаря і голова комітету співвласників. В обліку Фонд відтворення відображається залишком коштів по рахунку, на якому ведуть облік розрахунків по орендній платі.

Зі створенням Фонду відтворення ми вирішуємо проблему відтворення орендованих основних засобів, але залишається невирішеним інше питання – вартість майна. У 2008р. збільшено суму орендної плати до 3%, також ми пропонуємо підприємству провести незалежну оцінку майна за ринковими цінами, щоб збільшити вартість майнового паю. В результаті чого також поповнюється й Фонд відтворення. Натомість, згідно П(С)БО 30 "Біологічні активи" необхідно вивести зі складу основних засобів робочу й продуктивну

худобу, перевівши їх для обліку на рахунок 16 “Довгострокові біологічні активи”. При чому на розмірі Фонду відтворення це не позначиться, оскільки Фонд використовується для відтворення всіх складових майнового паю.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закону України “Про колективне сільськогосподарське підприємство” від 14.02.92р. № 2114-ХІІ//Все про бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №2.

2. Указ Президента України “Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки” від 3.12.99р. №1529/99// Урядовий кур’єр. – 1999. – С.13

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 “Біологічні активи”// Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 2. С.5–10

4. Примірне положення про фонд відтворення орендованих основних засобів, затверджене наказом Міністерства аграрної політики України від 01.07.03 р. №210 // Облік і фінансів АПК. – 2006. – №6. – С. 4 – 8.

ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОСТІ (кафедральні дослідження)

УДК 519.(226+857.3)

АНДРЕЄВ М.В., д. ф.-м. н.

м. Київ

АДАПТИВНІ ПРОЦЕСИ ПРИЙНЯТТЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ТА КОЛЕКТИВНИХ РІШЕНЬ У СКІНЧЕНОМУ ДИСКРЕТНОМУ ЧАСІ

Від особи, що приймає рішення (ОПР) вимагається приймати рішення на кожному етапі впродовж усієї послідовності етапів. Її рішення на будь-якому етапі впливатиме на: (1) безпосередній результативний наслідок від її рішення на цьому етапі, і (2) нову інформацію, на якій будуть базуватись рішення, прийняті на майбутніх етапах. Наведено адаптивний підхід до багатоетапного процесу рішень, в якому ОПР вибирає свої дії, виходячи з власного досвіду таким чином, аби максимізувати очікуваний накопичений вигравш вигоди від усього процесу рішень. Показано, що оцінка інформації у цій ситуації залежить тільки від (1) невизначеності стану природи, (2) природи інформації, (3) функції виграшу вигоди, а також від (4) очікуваного темпу вивчення невизначеності.

У застосуванні загальної моделі прийняття рішень в умовах невизначеності, часто наштовхуються на наступні дві труднощі [1]:

По-перше, у загальній моделі рішень припускається, що (1) існують певні стани природи, що мають відношення до наших рішень і певні дії, доступні нам для вибору, (2) існує вихід або результат, пов'язані з кожною парою 'дія-стан', (3) з кожним виходом пов'язується індекс вигоди і (4) якщо існує імовірнісний розподіл на станах природи, то він не залежить від вибраної дії. Визначення, а отже, і класифікація станів природи, однак, до деякої міри залишаються невизначеними і довільними. Вони можуть бути такими загальними і широкими, що вихід, пов'язаний з кожною парою 'дія-стан' не буде єдиним, або вони будуть такими, що імовірнісний розподіл на станах природи буде залежати від конкретно вибраної дії. Наступний приклад послужить ілюстрацією цієї точки зору.

Припустимо, що ОПР є виробником деякої нової продукції. Якщо він вирішив питання про те, скільки вироблятиме продукції в поточному періоді, то не менш важливим для нього питанням є вибір такої ціни на продукцію, яка максимізує, скажімо, очікуваний дохід (припускається, що індекс вигоди є зростаючою лінійною функцією доходу) для поточного періоду. При формулюванні загальної проблеми рішень для цієї задачі множина можливих цін на продукцію може виступати як множина дій ОПР, а що стосується станів природи, то серед різних альтернатив відмітимо: (1) визначення і класифікація станів природи може бути дуже широкою як, наприклад, "ринок для продукції перспективний" і "ринок для продукції не перспективний", тоді знанням стану природи не визначається однозначно кількість одиниць продукції, яку буде продано у наступний період (вихід або наслідок рішення ОПР) по даній ціні (дії ОПР), і тому дохід, пов'язаний з конкретною парою 'дія-стан' не буде єдиним також; або (2) визначення і класифікація станів природи як різних можливих кількостей продукту, проданих в поточному періоді, тоді, звісно, ймовірності, пов'язані з різними станами природи, будуть залежати від того, які дії прийматиме ОПР, тобто, які ціни замовлятиме виробник.

Marschak [4] вніс значний вклад у розвинення ефективного способу класифікації станів і дій відповідно до того, що він назвав "опис відносного виграшу станів і дій". Пізніше буде вказано, як можна прийняти його концепцію для формальної постановки цієї задачі.

По-друге, загальна модель рішень є справою 'одного пострілу'. Це означає, що в загальній моделі припускається, що ОПР спершу збирає інформацію (можливо, послідовно); після збору 'оптимальної' кількості інформації, ОПР приймає заключне рішення; після чого процес рішень закінчується. У багатьох ситуаціях, однак, від ОПР вимагається прийняття термінального рішення на кожному періоді на заданій послідовності періодів. Її дія, вибрана у будь-який період, матиме вплив на:

1. Безпосередній результативний наслідок від дії ОПР на цьому періоді;
2. Нову інформацію стосовно стану природи, базуючись на якій будуть прийматись рішення у майбутньому.

В термінах цього прикладу, виробник має вибрати множину цін для своєї продукції на кожен період впродовж послідовності періодів. Його ціна, вибрана на будь-який період, матиме вплив на:

1. Об'єм продаж і, таким чином, на дохід для цього періоду;

2. Нову інформацію стосовно ринку для його продукції, на якій базується визначення цін на продукцію у майбутні періоди.

Мета цього повідомлення полягає у спробі подолати вказані вище труднощі, проаналізувати адаптивний багато-етапний процес рішень, у якому ОПР приймає рішення, що базуються на її власному досвіді, що проявляється у часі.

СТАНИ ПРИРОДИ ТА НАСЛІДКИ

Визначення стану природи в проблемі прийняття рішень як основоположного стану справ, може бути представленим множиною умовних ймовірностей, для кожної можливої дії, як реалізації різних наслідків (термін наслідок вживається замість виходу, оскільки вихід легко поплутати з виходом експерименту). Припускається, що ОПР здатна оцінити такі умовні ймовірності для кожного стану природи. Наприклад, стан природи може бути станом економіки. Для кожного стану економіки (процвітання або депресії), інвестор (ОПР) здатний оцінити умовні ймовірності, для яких інвестиційний проект (вибрана ним дія), приводить до реалізації різних прибутків (наслідків).

Взагалі, стан природи не можна спостерігати. Що можна спостерігати, то це наслідки вибраних дій і також інформацію стосовно стану природи. Спостерігаючи конкретний наслідок як результат конкретної дії, можна зробити деякий висновок стосовно істинного стану природи; однак, можна припустити, що дія вибрана єдиним ОПР, не впливатиме на імовірнісний розподіл, що керує різними станами природи, – принаймні в короткотерміновому передбаченні (наприклад, інвестиційний проект, що здійснюється єдиним інвестором, загалом не впливатиме на стан економіки в цілому і негайно).

Нехай існує S станів природи (станів ринку у наведеному прикладі). k -ий стан природи $k = 1, \dots, S$ подається наступною матрицею умовних ймовірностей:

$$\begin{matrix} & \theta_1 & \cdots & \theta_N \\ \begin{matrix} a_1 \\ \vdots \\ a_M \end{matrix} & \begin{pmatrix} p_{11}^k & \cdots & p_{1N}^k \\ \vdots & \cdots & \vdots \\ p_{M1}^k & \cdots & p_{MN}^k \end{pmatrix} \end{matrix},$$

де a_i , $i = 1, \dots, M$, позначає i -ту дію (замовлену ціну у наведеному прикладі), θ_j , $j = 1, \dots, N$, позначає j -ий наслідок (кількість одиниць проданої продукції у наведеному прикладі), і p_{ij}^k – умовну ймовірність реалізації наслідку θ_j , коли вибрана дія a_i і стан природи k є істинним, тому $\sum_{j=1}^N p_{ij}^k = 1$. В термінах наведеного прикладу, p_{ij}^k є умовною ймовірністю продажу θ_j , кількості одиниць продукції в поточному періоді, якщо замовлена ціна дорівнює a_i і превалює k -ий стан природи.

Індекс вигоди приписується кожній парі 'дія–наслідок' (хоча існують випадки, де припис індексу вигоди кожній парі 'дія–наслідок' залежить тільки від наслідку):

$$\begin{matrix} & \theta_1 & \cdots & \theta_N \\ \begin{matrix} a_1 \\ \vdots \\ a_M \end{matrix} & \begin{pmatrix} u_{11} & \cdots & u_{1N} \\ \vdots & \cdots & \vdots \\ u_{M1} & \cdots & u_{MN} \end{pmatrix} \end{matrix},$$

де u_{ij} – індекс вигоди, пов'язаний із парою 'дія–наслідок' (a_i, θ_j)

Можливість розрізнити стан природи від наслідку пояснюється наступними відмінностями:

1. Наслідок є результатом вибраної дії, і, разом із дією, формує пару 'дія–наслідок', якій приписується індекс вигоди.

2. Наслідок можна спостерігати після його реалізації; тоді як стан природи, взагалі, не можна спостерігати.

3. Розподіл ймовірностей на станах природи у будь-який час не залежить від дії, вибраної у цей час, а умовні ймовірності реалізації різних наслідків залежать від вибраної дії.

**БАГАТОПЕРІОДНИЙ ПРОЦЕС ІНДИВІДУАЛЬНИХ РІШЕНЬ
БЕЗ ІНФОРМАЦІЇ**

Для простоти нехай процес рішень містить два періоди. Ситуація 'наразі' відповідає періоду 1.

Нехай $p_1(x_k)$ – апіорна ймовірність, пов'язана з k -им станом природи на початку періоду 1 (припускається, що вона існує для $k = 1, \dots, S$). Наразі можна визначити наступну матрицю ймовірностей:

$$\begin{matrix} & \theta_1 & \cdots & \theta_N \\ \begin{matrix} a_1 \\ \vdots \\ a_M \end{matrix} & \begin{pmatrix} r_{11}(1) & \cdots & r_{1N}(1) \\ \vdots & \cdots & \vdots \\ r_{M1}(1) & \cdots & r_{MN}(1) \end{pmatrix}, \end{matrix}$$

де $r_{ij}(1) = \sum_{k=1}^S p_1(x_k) \cdot p_{ij}^k$ є ймовірністю (яка визначається на початку періоду 1) того, що вибрана дія a_i приводить до наслідку θ_j . Слід зауважити, що $\sum_{j=1}^N r_{ij}(1) = 1$.

Після вибору дії, її наслідок реалізується наприкінці періоду 1, в результаті можна обчислити апостеріорні ймовірності, пов'язані з різними станами природи. Через $p_1(x_k | a_i, \theta_j)$, $k=1, \dots, S$ позначається апостеріорна ймовірність, пов'язана з k -им станом природи наприкінці періоду 1, після вибору дії a_i і реалізації наслідку θ_j . Тоді, за теоремою Байеса,

$$p_1(x_k | a_i, \theta_j) = p_1(x_k) \cdot p_{ij}^k / \sum_{k=1}^S p_1(x_k) \cdot p_{ij}^k = p_1(x_k) \cdot p_{ij}^k / r_{ij}(1).$$

Оскільки апіорний ймовірнісний розподіл на станах природи на будь-який час відсутній, а апостеріорний розподіл, що базується на будь-якій інформації, доступній ОПР до того часу, то можна покласти $p_2(x_k) = p_1(x_k | a_i, \theta_j)$, $k = 1, \dots, S$, де $p_2(x_k)$ – апіорна ймовірність, пов'язана з k -им станом природи на початку періоду 2. Звісно, $p_2(x_k)$ залежить від вибраної дії і реалізованого наслідку в період 1. Для уникнення неясності, $p_2(x_k)$ мала б мати в якості аргументів величини a_i та θ_j ; однак, для спрощення позначень, ці аргументи будуть опускатися, як тільки така неясність відсутня.

У період 2 буде вибрано дію і реалізовано її наслідок. Для простоти, припускається, що індекс вигоди, приписується кожній парі 'дія-наслідок' у період 2 в такий самий спосіб як і в період 1; тобто використовується така сама матриця виграшу вигоди в період 2 як і в період 1 (у загальному випадку, звичайно, це не обов'язково так).

Як і раніше, на початку періоду 2, визначається матриця ймовірностей:

$$\begin{matrix} & \theta_1 & \cdots & \theta_N \\ \begin{matrix} a_1 \\ \vdots \\ a_M \end{matrix} & \begin{pmatrix} r_{11}(2) & \cdots & r_{1N}(2) \\ \vdots & \cdots & \vdots \\ r_{M1}(2) & \cdots & r_{MN}(2) \end{pmatrix}, \end{matrix}$$

де $r_{ij}(2) = \sum_{k=1}^S p_2(x_k) \cdot p_{ij}^k$ є ймовірністю (яка визначається на початку періоду 2) того, що вибрана дія a_i приводить до наслідку θ_j . Слід зауважити, що $\sum_{j=1}^N r_{ij}(2) = 1$.

Нехай $W_2(a_i) = \sum_{j=1}^N r_{ij}(2) u_{ij}$ очікувана вигода, пов'язана з дією a_i , яка вибирається на початку періоду 2. Оскільки період 2 є останнім періодом у 2-періодному процесі рішень, то при максимізації очікуваної вигоди, необхідно вибрати дію у період 2, $a^*(2;2)$ таку, що

$$W_2[a^*(2;2)] = \max_i W_2(a_i),$$

де $a^*(2;2)$ є оптимальною дією в період 2 у 2-періодному процесі рішень, і $W_2[a^*(2;2)]$ є максимальним очікуваним виграшем або вигодою у період 2.

Нехай $a(1)$ позначає дію, яка вибрана у період 1 і $\theta(1)$ позначає наслідок, реалізований наприкінці періоду 1. Звісно, $W_2[a^*(2;2)]$ залежить від $a(1)$ і $\theta(1)$. Якщо відповідно позначити $W_2[a^*(2;2)]$ через $V[a(1), \theta(1)]$ і отримати наступну матрицю:

$$a_i \begin{pmatrix} \theta_1 & \cdots & \theta_N \\ v_{11} & \cdots & v_{1N} \\ \vdots & \cdots & \vdots \\ v_{M1} & \cdots & v_{MN} \end{pmatrix},$$

де $v_{ij} = V[a_i, \theta_j]$, то v_{ij} можна інтерпретувати як максимальну очікувану вигоду у період 2, якщо в період 1 вибрано дію a_i і реалізовано наслідок θ_j .

Наразі необхідно повернутись до періоду 1. Припускається, що в період 1 вибирається дія a_i , яка приводить до наслідку θ_j ; тоді буде отримано виграш або вигоду u_{ij} у період 1 і очікується отримати v_{ij} у період 2 (припускаючи, що вибір дії є оптимальним). Так, загальний виграш або вигода від побудованого процесу рішень, пов'язаного з вибором дії a_i і реалізацією наслідку θ_j у період 1, як усвідомлювалось на початку періоду 1, був би, взагалі, деякою функцією величин u_{ij} і v_{ij} , скажімо, $F(u_{ij}, v_{ij})$, беручи до уваги перевагу часу або переоцінку.

Нехай $Z_1(a_i) = \sum_{j=1}^n r_{ij}(1) \cdot F(u_{ij}, v_{ij})$ буде очікуваний загальний виграш або вигода від 2-періодного процесу рішень, коли робиться вибір i -ої дії a_i , як передбачалось на початку періоду 1; тоді, припускаючи, що ОПР старається максимізувати очікувану загальну вигоду, вибираючи дію в період 1, $a^*(1;2)$ таку, що

$$Z_1[a^*(1;2)] = \max_i Z_1(a_i),$$

де $a^*(1;2)$ є оптимальною дією для періоду 1 у 2-періодному процесі рішень, і $Z_1[a^*(1;2)]$ є максимальним очікуваним загальним виграшем або вигодою, пов'язаними з 2-періодним (у даному випадку повним) процесом прийняття рішень.

ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА

Наразі вводиться інформаційна система у процес рішень. Інформаційна система визначатиметься тут як інструментарій, здатний посилати повідомлення ОПР із множини потенційних повідомлень в такий спосіб, що ймовірність для ОПР отримати конкретне повідомлення залежить від стану природи, що превалює. Інформаційна система характеризується своєю структурою інформації наступним чином

$$y_i \begin{pmatrix} x_1 & \cdots & x_S \\ q_{11} & \cdots & q_{1S} \\ \vdots & \cdots & \vdots \\ q_{L1} & \cdots & q_{LS} \end{pmatrix},$$

де y_i , $i = 1, \dots, L$ позначає i -е потенційне повідомлення; x_j , $j = 1, \dots, S$ позначає j -ий стан природи; $q_{ij} = p(y_i | x_j)$ – умовну ймовірність отримання i -ого повідомлення, якщо превалює j -ий стан природи; і

$$\sum_{i=1}^L q_{ij} = 1, \quad j = 1, \dots, S.$$

Інформаційна структура позначається через η , і для зручності, інформаційна система далі ідентифікується своєю інформаційною структурою.

Різниця між повідомленням і наслідком полягає у наступному:

1. Ймовірності отримання різних повідомлень залежать тільки від того, який стан превалює у природи, тоді як ймовірності реалізації різних наслідків залежить не тільки від того, який стан превалює у природи, але також від того, яку вибрано дію.

2. Наслідок, разом з дією, входить аргументом у функцію виграшу вигоди, тоді як повідомлення не входить.

В 1-періодному процесі рішень, байєсова оцінка, пов'язана з інформаційною системою визначається таким чином:

Нехай $p(x_j)$, $j=1, \dots, S$ буде апіорна ймовірність, пов'язана з j -им станом природи; нехай $p(x_j | y_i)$ буде апостеріорна ймовірність, пов'язана з j -им станом природи за умови, що отримано повідомлення y_i . Тоді, за теоремою Байєса

$$p(x_j | y_i) = p(x_j) \cdot q_{ij} / \sum_{h=1}^S p(x_h) \cdot q_{ih}, \quad j=1, \dots, S.$$

Нехай $W(a_k | y_i)$ буде очікувана вигода, пов'язана з дією a_k за умови, що отримано повідомлення y_i .

Правило рішень, що вибирає для кожного повідомлення y дію $a = \alpha^*(y)$, для якої

$$W[\alpha^*(y) | y] = \max_a W(a | y),$$

називається байєсовим правилом рішень.

Нехай $P(X) = [p(x_1), \dots, p(x_S)]$ і нехай $q[y_i | P(X), \eta] = \sum_{j=1}^S p(x_j) q_{ij}$ – умовна ймовірність отримання i -го повідомлення за апіорного ймовірнісного розподілу, $P(X)$ заданого на станах природи, і структури інформації η . Тоді, байєсова оцінка η матиме вигляд:

$$B(\eta) = \sum_{i=1}^L q[y_i | P(X), \eta] \cdot W[\alpha^*(y_i) | y_i]$$

Для простоти, вартості отримання повідомлень та правил прийняття рішень тут опущені, вони враховуються у дослідженні колективних рішень у [2] і у другій частині статті.

Нижче наводиться декілька конкретних типів структур інформації:

1. Досконала інформаційна структура

$$\begin{matrix} & x_1 & \dots & x_S \\ y_1 & \left(\begin{array}{cccc} 1 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & 1 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & 1 \end{array} \right) & \cdot & \end{matrix}$$

Це той випадок, де $q_{ij} = 1$, якщо $i = j$, $q_{ij} = 0$, якщо $i \neq j$, і $L = S$. Досконала інформаційна структура цікава, оскільки вона слугує в якості найменшої верхньої грані для байєсової оцінки інформаційної системи, мірою найкращого, згідно з байєсовим критерієм, що може очікувати досягти ОПР за допомогою будь-якої інформаційної системи. Така грань вказує, що максимум очікуваного прибутку може бути покращеним надійністю і/або точністю інформаційної системи, а також тим фактом, чи зусилля для такого покращення оправдують його вартість. Інформаційна система, яка характеризується досконалою структурою інформації, називається досконалою інформаційною системою.

2. Нульова інформаційна структура

Це той випадок, де $q_{i1} = q_{i2} = \dots = q_{iS}$ для $i = 1, \dots, L$. Нульова інформаційна структура цікава тим, що вона слугує в якості найбільшої нижньої грані для байєсової оцінки інформаційної системи, мірою найкращого, згідно з байєсовим критерієм, що може очікувати зробити ОПР без допомоги будь-якої інформаційної системи. Інформаційна система, яка характеризується нульовою структурою інформації, називається нульовою інформаційною системою.

3. Недосконала інформаційна структура у вигляді розбиття станів природи

$$\begin{matrix} & x_1 & \dots & x_{S_1} & x_{S_1+1} & \dots & x_{S_2} & x_{S_2+1} & \dots & x_S \\ y_1 & \left(\begin{array}{cccccccc} 1 & \dots & 1 & 0 & \dots & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \dots & 0 & 1 & \dots & 1 & 0 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & \dots & 0 & 0 & \dots & 0 & 0 & \dots & 1 \end{array} \right) & \cdot & \end{matrix}$$

Для $i = 1, \dots, L$, якщо $S_{i-1} < j \leq S_i$, і $q_{ij} = 0$ в іншому випадку, де $S_0 = 0$.

Це представляє ситуацію, коли інформаційна структура слугує схемою розбиття множини станів природи. Це, зазвичай, результат кодування станів природи з використанням менш чітких сигналів, ніж необхідність розрізнення загального числа чітких станів природи.

БАГАТОПЕРІОДНИЙ ПРОЦЕС ІНДИВІДУАЛЬНИХ РІШЕНЬ З ІНФОРМАЦІЙНОЮ СИСТЕМОЮ

Обмежимося випадком 2-періодного процесу рішень. Поточний період є періодом 1. Для простоти, припускається, що тільки одне повідомлення буде отримано у кожному періоді.

Нехай $p_1(x_k)$, $k = 1, \dots, S$ – апіорний розподіл, пов'язаний із k -им станом природи на початку періоду 1. Припускається, що i -е повідомлення y_i отримано в період 1. Нехай $p_1(x_k | y_i)$ є апостеріорною ймовірністю, пов'язаною з k -им станом природи у період 1, після отримання повідомлення y_i ; тоді

$$p_1(x_k | y_i) = p_1(x_k) \cdot q_{ik} / \sum_{h=1}^S p_1(x_h) \cdot q_{ih}, \quad k = 1, \dots, S.$$

Далі припускається, що при отриманні повідомлення y_i , вибирається дія a_j і реалізується наслідок θ_k в кінці періоду 1. Нехай $p_1(x_h | y_i, a_j, \theta_k)$ – апостеріорна ймовірність, пов'язана з h -им станом природи на кінець періоду 1 за умови, що отримано повідомлення y_i , вибрано дію a_j і реалізовано наслідок θ_k ; тоді

$$p_1(x_h | y_i, a_j, \theta_k) = p_1(x_h | y_i) \cdot p_{jk}^h / \sum_{h=1}^S p_1(x_h) \cdot p_{jh}^h, \quad h = 1, \dots, S.$$

Нехай $p_2(x_h)$ – апіорна ймовірність, пов'язана з h станом природи на початок періоду 2; тоді, у цьому випадку,

$$p_2(x_h) = p_1(x_h | y_i, a_j, \theta_k), \quad h = 1, \dots, S.$$

Припускається, що y_j спостережено у період 2. Слід зауважити, що апіорний розподіл на станах природи на початок періоду 2 залежить від отриманого повідомлення, вибраної дії та реалізованого наслідку на кінець періоду 1.

Нехай у другому періоді отримано повідомлення y_j ; і $p_2(x_h | y_j)$ – апостеріорна ймовірність, пов'язана з h -им станом природи у період 2 після отримання y_j ; тоді,

$$p_2(x_h | y_j) = p_2(x_h) q_{jh} / \sum_{k=1}^S p_2(x_k) q_{jk}, \quad h = 1, \dots, S.$$

Нехай $W_2(a_i | y_j)$ – очікуваний виграш вигоди, пов'язаний з вибором дії a_i , за умови отримання повідомлення y_j ; тоді

$$W_2(a_i | y_j) = \sum_{k=1}^n r_{ik}(2 | y_j) \cdot u_{ik}, \quad i = 1, \dots, m,$$

де

$$r_{ik}(2 | y_j) = \sum_{h=1}^S p_2(x_h | y_j) p_{ik}^h.$$

Оскільки період 2 є останнім періодом у 2-періодному процесі рішень, то вибір дії у цьому випадку максимізує очікуваний виграш вигоди $W_2(a | y_j)$.

Звісно, що байєсове правило рішень для періоду 2 залежить від отриманого повідомлення, вибраної дії і реалізованого наслідку у період 1.

Нехай $\alpha_2^*(y; 2 | y_i, a_j, \theta_k)$ – байєсове правило рішень для періоду 2 у 2-періодному процесі рішень за умови заданих: отриманого повідомлення y_i , вибраної дії a_j і реалізованого наслідку θ_k у період 1; тоді для кожного повідомлення y , отриманого в період 2, вибирається дія $a = \alpha_2^*(y; 2 | y_i, a_j, \theta_k)$, для якої

$$W_2[\alpha_2^*(y; 2 | y_i, a_j, \theta_k) | y] = \max_a W_2(a | y).$$

Нехай $q_2(y_h)$ – ймовірність отримання h -ого повідомлення на початку періоду 2; тоді

$$q_2(y_h) = \sum_{k=1}^S p_2(x_k) q_{hk}, \quad h = 1, \dots, L.$$

Нехай $v_{jk}(y_i) = \sum_{h=1}^L q_2(y_h) \cdot W_2[\alpha_2^*(y_h; 2 | y_i, a_j, \theta_k) | y_h]$ можна інтерпретувати як очікуване значення величини v_{jk} , якщо повідомлення y_i отримано у період 1; нехай

$$r_{jk}(1 | y_i) = \sum_{h=1}^S p_1(x_h | y_i) \cdot p_{jk}^h,$$

ймовірність того, що дія a_j приведе до наслідку θ_k на початок періоду 1 після отримання повідомлення y_i ; і нехай

$$Z_1(a_j | y_i) = \sum_{k=1}^n r_{jk}(1 | y_i) \cdot F[u_{jk}, v_{jk}(y_i)]$$

очікувана загальна вигода від повного процесу рішень, пов'язаного з вибором дії a_j в період 1 після отримання повідомлення y_i . Тоді необхідно вибрати дію, у цьому випадку, яка максимізує $Z_1(a | y_i)$.

Нехай $\alpha_1^*(y; 2)$ – байсове правило рішень для періоду 1 у 2-періодному процесі рішень; тоді необхідно вибрати для кожного повідомлення y у період 1 дію $a = \alpha_1^*(y; 2)$ для якої

$$Z_1[\alpha_1^*(y; 2) | y] = \max_a Z_1(a | y).$$

Нехай $q_1(y_i)$ – ймовірність отримання i -ого повідомлення на початку періоду 1; тоді

$$q_1(y_i) = \sum_{j=1}^S p_1(x_j) q_{ij}.$$

Нехай $B_1(\eta; 2)$ – значення байсового критерію, пов'язане з інформативною системою η у 2-періодному процесі рішень, яке визначається на початок періоду 1; тоді

$$B_1(\eta; 2) = \sum_{i=1}^L q_1(y_i) \cdot Z[\alpha_1^*(y_i; 2) | y_i]$$

МАТЕМАТИЧНИЙ ОПИС, ЩО СТОСУЄТЬСЯ РІШЕНЬ

Для прийняття вище згаданої концепції *Marschak'a*, подаємо такі визначення:

Дві дії a_i і a_j будуть еквівалентні за дією, тоді і тільки тоді, коли

$$p_{ik}^h = p_{jk}^h, \quad k = 1, \dots, N, \quad h = 1, \dots, S; \text{ та}$$

$$u_{jk} = u_{ik}, \quad k = 1, \dots, N.$$

Два стани x_i і x_j будуть еквівалентні за станом, тоді і тільки тоді, коли

$$p_{kh}^i = p_{kh}^j, \quad k = 1, \dots, m \text{ та } h = 1, \dots$$

Тоді будемо називати опис станів та дій описом станів і дій, що стосується рішень, якщо

1. Немає двох відмінних станів, які еквівалентні за станом, та
2. Немає двох відмінних дій, які еквівалентні за дією.

ДИНАМІЧНЕ ПРОГРАМУВАННЯ ТА МАРКОВСЬКИЙ ПРОЦЕС РІШЕНЬ

Оскільки в розглянутій задачі використовується 'принцип оптимальності' *Bellman'a* [5], то природно виразити його у вигляді функціонального рівняння динамічного програмування.

Для багатоперіодного процесу рішень без інформаційної системи покладають $P_t(X) = [p_t(x_1), \dots, p_t(x_S)]$, $r_{ij}(t) = \sum_{k=1}^S p_t(x_k) p_{ij}^k$ та $P_t(X | a_i, \theta_j) = [p_t(x_1 | a_i, \theta_j), \dots, p_t(x_S | a_i, \theta_j)]$; нехай $\Omega_t[P_t(X); T]$ – максимальна очікувана функція виграшу вигоди, пов'язана з T -періодним процесом рішень, що починається на початку періоду t , коли апріорний розподіл на станах природи є $P_t(X)$; тоді, відповідне функціональне рівняння набуває вигляду

$$\Omega_t[P_t(X); T] = \max_i \left\{ \sum_{j=1}^N r_{ij}(t) \cdot F(u_{ij}, \Omega_{t+1}[P_t(X | a_i, \theta_j); T-1]) \right\}$$

Для багатоперіодного процесу рішень з інформаційною системою покладають $q_t(y_k) = \sum_{h=1}^S p_t(x_h) q_{kh}$, $r_{ij}(t | y_k) = \sum_{h=1}^S p_t(x_h | y_k) p_{ij}^h$, $I(a_i) = i$ та $P_t(X | a_i, \theta_j, y_k) = [p_t(x_1 | a_i, \theta_j, y_k), \dots, p_t(x_S | a_i, \theta_j, y_k)]$; нехай $\Omega_t[P_t(X); \eta, T]$ – максимальна очікувана функція

виграшу вигоди, пов'язана з T -періодним процесом рішень, що починається на початку періоду t , коли апіорний розподіл на станах природи є $P_t(X)$; тоді, відповідне функціональне рівняння набуває вигляду

$$\Omega_t[P_t(X); \eta, T] = \max_{\alpha} \left\{ \sum_{k=1}^L q_t(y_k) \sum_{j=1}^n r_{I[\alpha(y_k)]_j}(t | y_k) \right\} \cdot F(u_{I[\alpha(y_k)]_j}, \Omega_{t+1}[P_t(X | \alpha(y_k), \theta_j, y_k); \eta, T - 1])$$

Після того як це зроблено, формулюється відповідність між багатоперіодним процесом рішень і марковським процесом рішень, як це розвинуто *Howard*'ом [6] та *Derman*'ом [7], таким чином:

Множина усіх можливих апіорних ймовірносних розподілів на станах природи $\{P(X)\}$ відповідає 'простору станів' марковського процесу рішень; тому відповідний 'простір станів' є симплексом у S -вимірному векторному просторі.

Для багатоперіодного процесу рішень без інформаційної системи, у будь-якому періоді t , коли спостережений стан системи є $P_t(X)$, при виборі дії $a_i, i = 1, \dots, m$, ймовірність переходу із стану $P_t(X)$ до стану $P_{t+1}(X | a_i, \theta_j)$ набуває вигляду

$$p\{P_{t+1}(X) = P_t(X | a_i, \theta_j) | P_t(X)\} = r_{ij}(t),$$

для $j = 1, \dots, n$, при цьому, $\sum_{j=1}^n r_{ij}(t) = 1$; і виграш вигоди, пов'язаний з переходом із стану $P_t(X)$ до стану $P_{t+1}(X | a_i, \theta_j)$ є u_{ij} .

Для багатоперіодного процесу рішень з інформаційною системою, у будь-якому періоді t , коли спостережений стан системи є $P_t(X)$, при виборі дії α ймовірність переходу із стану $P_t(X)$ до стану $P_{t+1}(X) = P_t[X | \alpha(y_k), \theta_j, y_k]$ набуває вигляду

$$p\{P_{t+1}(X) = P_t[X | \alpha(y_k), \theta_j, y_k] | P_t(X)\} = q_t(y_k) \cdot r_{I[\alpha(y_k)]_j}(t | y_k),$$

для $j = 1, \dots, n$ та $k = 1, \dots, L$, при цьому, $\sum_{k=1}^L \sum_{j=1}^n q_t(y_k) \cdot r_{I[\alpha(y_k)]_j}(t | y_k) = 1$; і дохід або вигода, пов'язані з переходом із стану $P_t(X)$ до стану $P_t(X | \alpha(y_k), \theta_j, y_k)$ є $u_{I[\alpha(y_k)]_j}$.

Оскільки, для будь-якого періоду, припускається, що апіорний ймовірнісний розподіл на станах природи існує і може бути однозначно визначеним, марковський процес рішень, що відповідає багатоперіодному процесу рішень, не має місця, коли стани системи не можна спостерігати. До того ж, у наступному параграфі для цього типу марковського процесу прийняття рішень буде показано, що 'оптимальна стратегія' для даного періоду, залежатиме, взагалі, від числа періодів, що залишається.

Приклад. Залишаючи осторонь проблему подолання труднощів при збільшенні числа періодів у даному процесі рішень, легко зробити два застереження:

(1) дана модель може описати певну дію або правило рішень для даного періоду, що не є оптимальним стосовно висновку на даний період, але очікується, що це принесе деяку цінну інформацію, на якій можуть базуватися майбутні рішення. Розглядаючи багатоперіодний процес рішень в цілому, ця конкретна дія або правило рішень можуть бути частиною оптимальної послідовності дій або правил рішень. Іншими словами, оптимальна дія або правило рішень для даного періоду, загалом, залежить від числа періодів, що залишається, у процесі прийняття рішень.

(2) значення інформації залежить не тільки від (а) невизначеності стану природи, (в) природи інформації, (с) як невизначеність впливає на рішення, але також (д) як швидко ця інформація переоцінюється або уточнюється у часі. Тому статичну схему уточнення інформації (див. [4]) потрібно переглянути, замінивши її з урахуванням ефекту динамічної переоцінки. Наприклад, якщо виникає потреба надто швидко оцінити стан природи, то дана інформаційна система може бути неоптимальною для нас на самому початку, але її цінність скоро спаде з часом.

Для ілюстрації цих застережень, пропонується простий приклад.

Нехай буде два стани природи, дві дії і два наслідки ($S=m=n=2$). Перший стан природи представляється наступною матрицею умовних ймовірностей:

$$[p_{ij}^1] = \begin{pmatrix} 0.2 & 0.8 \\ 0.6 & 0.4 \end{pmatrix},$$

і другий стан природи подається такою матрицею умовних ймовірностей:

$$[p_{ij}^2] = \begin{pmatrix} 0.9 & 0.1 \\ 0.4 & 0.6 \end{pmatrix}.$$

Припускається, що апіорні ймовірності, пов'язані з двома станами природи на початку періоду $t \in P_t(x_1) = 0.5$ та $P_t(x_2) = 0.5$, і припускається, що матриця виграшу вигоди має вигляд:

$$[u_{ij}] = \begin{pmatrix} 2 & 4 \\ 1 & 5 \end{pmatrix}.$$

Нехай спочатку береться випадок 1-періодного процесу рішень без інформаційної системи. Поточний період є періодом 1. Простим обчисленням можна отримати, $W_1(a_1) = 2.9000$ та $W_1(a_2) = 3.000$. Оскільки $W_1(a_1) < W_1(a_2)$, $a^*(1;1) = a_2$; тобто, a_2 – оптимальна дія для періоду 1 у 1-періодному процесі. Очікуваний виграш вигоди, пов'язаний з цим процесом є $W_1[a^*(1;1)] = 3.000$.

Далі береться випадок 2-періодного процесу рішень без інформаційної системи. Спочатку отримують

$$[v_{ij}] = \begin{pmatrix} 3.256 & 3.446 \\ 3.040 & 3.080 \end{pmatrix}.$$

Припускається, для простоти, що $F(u_{ij}, v_{ij}) = u_{ij} + v_{ij}$; тоді

$$[F(u_{ij}, v_{ij})] = \begin{pmatrix} 5.256 & 7.446 \\ 4.040 & 8.080 \end{pmatrix}.$$

$Z_1(a_1;2) = 6.2415$, $Z_1(a_2;2) = 6.0600$. Оскільки $Z_1(a_1;2) > Z_1(a_2;2)$, то $a^*(1;2) = a_1$; тобто a_1 є оптимальною дією для періоду 1 у 2-періодному процесі рішень. Очікуваний загальний виграш вигоди, пов'язаний з цим процесом є $Z_1[a^*(1;2);1] = 6.2415$.

Слід нагадати, що у випадку 1-періодного процесу, було показано, що a_2 була оптимальною дією для періоду 1 із введенням додаткового періоду, оптимальна дія для періоду 1 зміщується з a_2 на a_1 . Чи буде мати місце таке зміщення чи ні, залежить від апіорних ймовірностей, пов'язаних з різними станами природи та матриці виграшів вигоди і умовних ймовірностей реалізації різних наслідків для кожної взятої дії або рішення.

Наразі вводиться у шойно розглянутому прикладі інформаційна система. Припускається, що інформаційна система відповідає структурі інформації, яку бажано представити таким чином:

$$[q_{ij}] = \begin{pmatrix} 0.55 & 0.45 \\ 0.45 & 0.55 \end{pmatrix}.$$

Насамперед розглядається оцінка цієї інформаційної системи для 1-періодного процесу рішень. Якщо спостерігається y_1 на початку періоду 1, тоді $W_1(a_1 | y_1) = 2.9700$ і $W_1(a_2 | y_1) = 2.9600$. Оскільки $W_1(a_1 | y_1) > W_1(a_2 | y_1)$, то $a^*(y_1;1) = a_1$; тобто, a_1 є оптимальною дією для періоду 1, якщо спостереження y_1 отримано на початку періоду 1 у 1-періодному процесі рішень.

Якщо, з іншого боку, спостерігається y_2 на початку періоду 1, тоді $W_1(a_1 | y_2) = 2.8300$ і $W_1(a_2 | y_2) = 3.0400$. Оскільки $W_1(a_1 | y_2) < W_1(a_2 | y_2)$, то $a^*(y_2;1) = a_2$; тобто, a_2 є оптимальною дією для періоду 1, якщо спостереження y_2 отримано на початку періоду 1 у 1-періодному процесі рішень.

Якщо позначити інформаційну структуру, пов'язану з цією інформаційною системою через η , тоді $B_1(\eta;1) = 3.0050$.

Інформаційна система нічого не варта, якщо її байсова оцінка дорівнює байсовій оцінці, пов'язаній з нульовою інформаційною системою. Тому, оцінка цієї інформаційної системи має вимірюватись різницею між ними, тобто, у випадку 1-періодного процесу, оцінка інформаційної системи дорівнює $B_1(\eta;1) - B_1(\eta^0;1) = 3.0050 - 3.0000 = 0.0050$, де η^0 позначає нульову інформаційну систему.

Наразі розглянемо оцінку цієї інформаційної системи для 2-періодного процесу рішень. Якщо спостерігається y_1 на початку періоду 1, тоді

$$[v_{ij}(y_1)] = \begin{pmatrix} 3.22 & 3.48 \\ 2.94 & 3.40 \end{pmatrix}.$$

Припускається знову, що $F[u_{ij}, v_{ij}(y_1)] = u_{ij} + v_{ij}(y_1)$; тоді,

$$[F[u_{ij}, v_{ij}(y_1)]] = \begin{pmatrix} 5.22 & 7.48 \\ 3.94 & 8.40 \end{pmatrix},$$

$Z_1(a_1 | y_1) = 6.3160$, $Z_1(a_2 | y_1) = 6.0340$. Оскільки $Z_1(a_1 | y_1) > Z_1(a_2 | y_1)$, то $a^*(y_1; 2) = a_1$; тобто a_1 є оптимальною дією для періоду 1, якщо спостерігається y_1 на початку періоду 1 у 2-періодному процесі рішень.

Якщо, з іншого боку, y_2 спостерігається на початку періоду 1, тоді $Z_1(a_1 | y_2) = 6.1810$, $Z_1(a_2 | y_2) = 6.1097$. Оскільки $Z_1(a_1 | y_2) > Z_1(a_2 | y_2)$, то $a^*(y_2; 2) = a_1$; тобто a_1 є оптимальною дією для періоду 1, якщо спостерігається y_2 для періоду 1 у 2-періодному процесі рішень; $B_1(\eta; 2) = 6.2485$.

Слід зауважити, що у цьому прикладі, байсове правило рішень для періоду 1 у 2-періодному процесі відрізняється від правила рішень в 1-періодному процесі.

Оцінка інформаційної системи наразі дорівнює $B_1(\eta; 2) - B_1(\eta^0; 2) = 6,2485 - 6.2415 = 0.0070$, тоді як раніше у 1-періодному процесі рішень, оцінка інформаційної системи дорівнювала 0.0050; наразі, у 2-періодному процесі, оцінка інформаційної системи складає 0.0070. Різниця, $0.0070 - 0.0050 = 0.0020$, не може бути досконалою мірою приросту оцінки інформаційної системи, що забезпечується у період 2; тим не менше, вона служить ілюстрацією того, що інформаційна система представляється менш цінною у період 2, аніж у період 1, – це є загальним феноменом зменшення маргінальної очікуваної оцінки інформації.

МОДЕЛЬ ПРИЙНЯТТЯ АДАПТИВНОГО КОЛЕКТИВНОГО РІШЕННЯ

В даному розділі розглядається проблема прийняття колективного рішення у форматі адаптивного підходу до багатоперіодних рішень, в якій акцентуються досягнення концептуальної ясності природи прийняття колективного рішення. Як і у випадку процесу прийняття адаптивних індивідуальних рішень [1], оптимальні правило колективного зв'язку і правило колективного рішення для даного періоду, взагалі кажучи, залежить від числа періодів, що залишаються, у процесі адаптивного колективного рішення [2].

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ ПРИЙНЯТТЯ АДАПТИВНОГО КОЛЕКТИВНОГО РІШЕННЯ

Нехай колектив складається із M членів. Отримане повідомлення або зроблене всім колективом спостереження містить M компонентів; k -е колективне повідомлення позначається через Y^k ; тоді $Y^k = (y_1^k, \dots, y_M^k)$, де $y_i^k, i = 1, \dots, M$ – частина k -го колективного повідомлення, яке отримано i -им членом. Нехай $\{y_i\}$ – множина усіх потенційних повідомлень, які можуть бути отримані i -им членом колективу, і нехай $\{Y\}$ – множина усіх потенційних повідомлень, які можуть бути отримані всім колективом; тоді $\{Y\} = \{y_1\} \times \{y_2\} \times \dots \times \{y_M\}$. Рішення або дія, вибрана колективом, називається колективним рішенням, також має M компонентів; j -те колективне рішення позначається через A^j ; тоді $A^j = (a_1^j, \dots, a_M^j)$, де $a_i^j, i = 1, \dots, M$ – дія вибрана i -им членом колективу, і нехай $\{A\}$ – множина усіх колективних рішень, які можуть бути вибрані усім колективом; тоді $\{A\} = \{a_1\} \times \{a_2\} \times \dots \times \{a_M\}$.

Стан природи визначається як основоположний стан справ, що визначає множину умовних ймовірностей для кожної можливої вибраної колективної дії або рішення і реалізації різних наслідків. Нехай задано H можливих колективних рішень, N можливих наслідків і S станів природи; тоді k -ий стан природи, $k = 1, \dots, S$, визначається наступною матрицею, що характеризує стан природи:

$$A^k \begin{pmatrix} \theta_1 & \dots & \theta_N \\ p_{11}^k & \dots & p_{1N}^k \\ \vdots & \dots & \vdots \\ p_{H1}^k & \dots & p_{HN}^k \end{pmatrix}$$

де $\theta_j, j = 1, \dots, N$ позначає j -ий наслідок і p_{ij}^k – умовну ймовірність реалізації наслідку θ_j , якщо вибрана колективна дія або рішення A^i і k -ий стан природи є вірним; тобто

$$p_{ij}^k = P\{\theta_j | A^i, X^k\}, \quad (1)$$

де X^k – колективне спостереження у стані k .

Колективна система спостережень представляє собою фізичний пристрій, який дозволяє кожному члену колективу отримувати повідомлення (або робити спостереження), що містять інформацію стосовно певних аспектів стану природи. Кожна система спостережень пов'язується з структурою спостережень, яка для кожного стану природи визначає умовні ймовірності отримання різних колективних повідомлень, якщо цей стан природи є вірним. Структура спостережень визначається наступною матрицею:

$$X^i \begin{pmatrix} Y^1 & \dots & Y^L \\ q_{11} & \dots & q_{1L} \\ \vdots & \dots & \vdots \\ q_{S1} & \dots & q_{SL} \end{pmatrix},$$

де $X^i, i = 1, \dots, S$ позначає i -ий стан природи, $q_{ij}, i = 1, \dots, S, j = 1, \dots, L$ – умовну ймовірність отримання j -го колективного повідомлення, якщо i -ий стан природи є вірним; тобто,

$$q_{ij} = P\{Y^j | X^i\} \quad (2)$$

Комунікаційна колективна система представляє собою фізичний пристрій, який дає можливість кожному члену зв'язатись з іншими членами колективу. З кожною комунікаційною колективною системою пов'язана комунікаційна структура, яка визначає для кожного члена колективу те, від кого він може отримати і кому може послати повідомлення. Комунікаційна структура визначається наступною матрицею:

$$1 \dots M \\ \begin{pmatrix} e_{11} & \dots & e_{1M} \\ \vdots & \dots & \vdots \\ e_{M1} & \dots & e_{MM} \end{pmatrix},$$

де $e_{ij} = 1$, якщо для i -го члена є можливість послати повідомлення j -ому члену колективу, $e_{ij} = 0$, якщо такої можливості немає і $e_{ii} = 1$ для $i, j = 1, \dots, M$. Комунікаційна структура, для якої $e_{ij} = 1$ для $i, j = 1, \dots, M$, називається повною комунікаційною структурою, а комунікаційна структура, для якої $e_{ij} = 0$ для $i \neq j$, називається нульовою комунікаційною структурою. Комунікаційна система з повною комунікаційною структурою (або нульовою комунікаційною структурою) називається повною комунікаційною системою (або нульовою комунікаційною системою). Комбінація колективної системи спостережень і комунікаційної системи називається інформаційною системою.

Нехай матриця виграшу колективної вигоди визначається таким чином:

$$\theta_1 \dots \theta_N \\ A^I \begin{pmatrix} u_{11} & \dots & u_{1N} \\ \vdots & \dots & \vdots \\ u_{H1} & \dots & u_{HN} \end{pmatrix},$$

де $u_{ij} = U(A_i, \theta_j)$ – індекс вигоди, що приписується колективом парі 'дія-наслідок' (A^i, θ^j) .

Деякими економічними обґрунтуваннями існування колективів можуть бути такі міркування: (1) певні види інформації можуть легше спостерігатись або надходити у вигляді повідомлень, а значить і дешевше, одним членам порівняно з іншими членами колективу, і (2) певні дії (рішення) реалізуються більш ефективно, а значить з меншими витратами, одними членами порівняно з іншими членами колективу.

Згідно з [5], рішення або дії членів колективу полягають в (1) отриманні повідомлень із зовнішнього світу та інших членів колективу, (2) посиланні повідомлень іншим членам колективу, і (3) вибору дій, зіштовхуючись із зовнішнім світом. Вони можуть бути зручно представлені наступною матрицею дій:

$$\begin{pmatrix} d_{00} & d_{01} & \dots & d_{0M} \\ d_{10} & d_{11} & \dots & d_{1M} \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ d_{M0} & d_{M1} & \dots & d_{MM} \end{pmatrix},$$

де $d_{ij}, i, j = 1, \dots, M$, позначає повідомлення, послане i -им членом і отримане j -им членом колективу; 0-ий член відповідає природі або зовнішньому світу; отже, згідно позначень у постановці задачі $(d_{01}, \dots, d_{0M}) = (y_1, \dots, y_M) = Y$, $(d_{10}, \dots, d_{M0}) = (a_1, \dots, a_M) = A$, і d_{00} підсумовує усі зовнішні події, пов'язані з колективом.

Для зручності покладають $(d_{01}, \dots, d_{iM}) = (b_{i1}, \dots, b_{iM}) = B_i$ для $i = 1, \dots, M$; тобто B_i є множиною повідомлень, які i -ий член посилає іншим членам; $(d_{1j}, \dots, d_{Mj}) = (z_{1j}, \dots, z_{Mj}) = Z_j$ для $j = 1, \dots, M$; тобто Z_j є множиною повідомлень, які j -ий член отримує від інших членів; $B = (B_1, \dots, B_M)$ та $Z = (Z_1, \dots, Z_M)$.

Правило зв'язку для i -го члена є відображенням з $\{y_i\}$ у $\{B_i\}$. Позначають його через β_i ; тоді можна записати це як $\beta_i: \{y_i\} \rightarrow \{B_i\}$ або $B_i = \beta_i(y_i)$. Правило рішень для i -го члена є відображенням із $\{y_i\} \times \{Z_i\}$ у $\{a_i\}$. Позначають його через α_i ; тоді можна записати це як $\alpha_i: \{y_i, Z_i\} \rightarrow \{a_i\}$ або $a_i = \alpha_i(y_i, Z_i)$.

Для отримання наступних понять, обирають M -го члена в якості центральної влади всього колективу. За наявності влади, на початку багатоперіодного процесу рішень задано наступні дані: (1) матриця вигоди колективу, (2) апіорні ймовірності станів природи і (3) множина доступних інформаційних систем.

Кажуть, що колектив має повністю децентралізовану систему спостережень, якщо $\bigcap_i^M \{y_j\} = \emptyset$; так що не існує двох членів колективу, які можуть спостерігати один і той самий стан природи. Кажуть, що колектив має частково децентралізовану систему спостережень, якщо $\bigcap_i^M \{y_j\} \neq \emptyset$; та існують два члени колективу $i, j, i \neq j$, такі що $\{y_i\} \neq \{y_j\}$; тобто існує принаймні два члени, які можуть спостерігати один і той самий стан природи, та існують принаймні два члени, які можуть спостерігати різні стани природи. Кажуть, що колектив має повністю децентралізовану систему спостережень, якщо $\{y_j\} = \emptyset$ для $j = 1, \dots, M - 1, \{Y_M = \{Y\}\}$; так що центральна влада проводить усі спостереження.

Колектив має централізовану систему рішень, якщо він має повністю централізовану систему спостережень, і на кожному періоді центральна влада, після отримання нею колективного повідомлення, дає вказівки кожному члену колективу про те, як він має діяти. Колектив має децентралізовану систему рішень, якщо колектив має (повністю або частково) централізовану систему спостережень, і на кожному періоді центральна влада дає вказівки кожному члену колективу про те, який в подальшому має бути у нього зв'язок і правила рішень.

АДАПТИВНИЙ ПІДХІД ДО ПРОБЛЕМ КОЛЕКТИВНИХ РІШЕНЬ

Розглядається питання про те, як адаптивний підхід можна застосувати до багатоперіодних проблем рішень для колективу, який має децентралізовану систему рішень. На кожному періоді припускається, що: (1) центральна влада дає вказівки кожному члену колективу про те, якому зв'язку і правилам рішень він має слідувати на цьому періоді; (2) тільки одне колективне повідомлення буде отримано колективом із зовнішнього світу через колективну систему спостережень; (3) кожен член колективу після отримання повідомлення із-зовні вирішує, яке повідомлення він має послати іншим членам через систему зв'язку згідно з його правилом зв'язку; (4) після отримання двох повідомлень із-зовні і від інших членів колективу через систему зв'язку, кожен член колективу вибере рішення або дію згідно з його правилом рішень. (5) після вибору колективного рішення послідовно буде реалізовано наслідок; і (6) наприкінці цього періоду центральній владі буде відомо про отримане колективне повідомлення, колективно прийняте рішення і реалізований наслідок.

Існує два види витрат, пов'язаних з інформаційною системою; їх називають постійними та змінними витратами. Постійні витрати залежать тільки від інформаційної системи; змінні витрати залежать не тільки від інформаційної системи, але також від отриманих і розповсюджених у колективі повідомлень. Припускається, що постійні витрати виникають лише один раз на початку багатоперіодного процесу рішень.

Для простоти припускається, що процес колективних рішень складається із двох періодів. Поточним є період 1. Нехай $p_1(X^k)$, $k = 1, \dots, S$ буде колективною апіорною ймовірністю, пов'язаною з k -им станом природи на початку періоду 1. Припускається, що отримано h -те колективне повідомлення $Y^h = (y_1^h, \dots, y_M^h)$ і що правило колективного зв'язку на період 1 є $\beta = (\beta_1, \dots, \beta_M)$; тоді $B = (B_1, \dots, B_M) = [\beta_1(y_1^h, \dots, y_M^h)] = \beta(Y^h)$. Як тільки B стає відомим, тоді можна визначити $Z = (Z_1, \dots, Z_M)$, і записують $Z_1 = \sigma_1[\beta(Y^h)]$, ..., $Z_M = \sigma_M[\beta(Y^h)]$ або $Z = \sigma[\beta(Y^h)]$. Нехай α буде колективним правилом рішень на період 1; тоді колектив прийме колективне рішення $A = (a_1, \dots, a_M) = [\alpha_1(y_1^h, Z_1), \dots, \alpha_M(y_M^h, Z_M)] = \alpha(Y^h, \sigma[\beta(Y^h)])$.

Нехай $p_1(X^k | Y^h)$ позначає апостеріорну ймовірність, пов'язану з k -им станом природи на початку періоду 1, після отримання колективного повідомлення Y^h ; тоді для $k = 1, \dots, S$, згідно з формулою Байеса,

$$p_1(X^k | Y^h) = [p_1(X^k)q_{kh}] / [\sum_{j=1}^S p_1(X^j)q_{jh}] \quad (3)$$

Припускається, що на отримане Y^h , приймається колективне рішення A^i ; тоді умовні ймовірності реалізації різних наслідків залежать тільки від істинного стану природи; тому умовні ймовірності реалізації різних наслідків є $p_{i1}^k, \dots, p_{iN}^k$ для $k = 1, \dots, S$.

Як згадувалось раніше, ймовірнісний розподіл на станах природи для будь-якого часу не впливає на прийняття рішення для цього часу, і таким чином ймовірність, пов'язана з k -им станом природи після отримання колективного повідомлення Y^h та прийняття рішення A^i , є $p_1(X^k | Y^h)$.

Припускається, що послідовно реалізуються наслідки, і що центральна влада проінформована про отримане колективне повідомлення, прийняте колективне рішення, і реалізований наслідок наприкінці періоду 1.

Нехай $p_1(X^k | Y^h, A^i, \theta_j)$ буде апостеріорна ймовірність, пов'язана з k -им станом природи наприкінці періоду 1 за заданих умов, що отримано спостереження Y^h , прийнято рішення A^i і реалізовано стан θ_j ; тоді, для $k = 1, \dots, S$,

$$p_1(X^k | Y^h, A^i, \theta_j) = [p_1(X^k | Y^h)p_{ij}^k] / [\sum_{k=1}^S p_1(X^k | Y^h)p_{ij}^k] \quad (4)$$

Нехай $p_2(X^k)$ буде апіорна ймовірність, пов'язана з k -им станом природи на початку періоду 2; тоді у цьому випадку $p_2(X^k) = p_1(X^k | Y^h, A^i, \theta_j)$.

Припускається, що у період 2 прийнято повідомлення Y^j . Нехай $C_v[Y^j, \beta(Y^j); \mu, \eta]$ – змінна витрат, яку приписано колективу при отриманні повідомлення Y^j і відповідним зв'язком, що має місце серед членів колективу згідно з правилом зв'язку β , використовуючи комунікаційну систему μ та систему спостережень η .

Якщо β і α – колективні правило зв'язку і правило рішень у період 2, тоді очікувана вигода від цього періоду буде

$$\bar{U}(Y^j, \alpha, \beta; \mu, \eta) = \sum_{h=1}^S p_2(X^h | Y^j) W\{\alpha(Y^j, \sigma[\beta(Y^j)]), X^h\}, \quad (5)$$

де

$$p_2(X^k | Y^j) = [p_2(X^k)q_{hj}] / \sum_{k=1}^S [p_2(X^k)q_{hj}] \quad (6)$$

$$W(A^i, X^j) = \sum_{k=1}^N p_{ik}^j u_{ik}. \quad (7)$$

Якщо розглядати $C_v[Y^j, \beta(Y^j); \mu, \eta]$ і $\bar{U}(Y^j, \alpha, \beta; \mu, \eta)$ як витрати і очікувану вигоду, пов'язані з отриманням повідомлення Y^j в період 2, тоді величина критерію оптимальності, пов'язана з отриманням повідомлення Y^j в період 2 має бути, загалом, деякою функцією обох цих величин, а саме $G\{C_v[Y^j, \beta(Y^j); \mu, \eta], \bar{U}(Y^j, \alpha, \beta; \mu, \eta)\}$. Для простоти, припускається, що $G(\gamma, \delta) = \gamma + \delta$.

Нехай

$$\bar{U}(\alpha, \beta; \mu, \eta) = \sum_{j=1}^L p_2(Y^j) \{C_v[Y^j, \beta(Y^j); \mu, \eta] + \bar{U}(Y^j, \alpha, \beta; \mu, \eta)\}, \quad (8)$$

де

$$p_2(Y^j) = \sum_{i=1}^S p_2(X^i)q_{ij}. \quad (9)$$

Тоді $\bar{U}(\alpha, \beta; \mu, \eta)$ можна інтерпретувати як очікувану чисту вигоду, пов'язану з правилом рішень α і правилом зв'язку β , використовуючи систему спостережень η та комунікаційну систему μ , яка розглядається на початку періоду 2.

Нехай

$$\bar{U}[\alpha^*(2;2), \beta^*(2;2); \mu, \eta] = \max_{\alpha, \beta} \bar{U}[\alpha, \beta; \mu, \eta]; \quad (10)$$

тоді $\alpha^*(2;2)$ і $\beta^*(2;2)$ – байєсові колективне правило рішень і правило колективного зв'язку для періоду 2 у 2-періодному процесі колективних рішень.

Слід зауважити, що $\bar{U}(\alpha(2;2), \beta(2;2); \mu, \eta)$ залежить від отриманого колективного повідомлення, прийнятого колективного рішення і реалізованого наслідку у період 1. Тому позначають цей вираз через $V[Y(1), A(1), \theta(1); \mu, \eta]$, де через $Y(1), A(1), \theta(1)$ позначають отримане колективне повідомлення, прийняте колективне рішення і реалізований наслідок у період 1. $V[Y^k, A^j, \theta_k; \mu, \eta]$ можна інтерпретувати як максимальний очікуваний виграш вигоди у період 2 при отриманні спостереження Y^k , прийнятті рішення A^j і стані природи θ_k послідовно реалізованому у періоді 1.

Нехай

$$R(Y^h, A^j, X^i; \mu, \eta) = \sum_{k=1}^N p'_{jk} V(Y^h, A^j, \theta_k; \mu, \eta); \quad (11)$$

припускається, що у період 1 при отриманні спостереження Y^k , приймається рішення A^j та i -ий стан природи виявляється вірним. Тоді колектив отримує очікуваний виграш вигоди $W(A^j, X^i)$ у періоді 1 і очікує отримати виграш $R(Y^h, A^j, X^i; \mu, \eta)$ у періоді 2, припускаючи, що колективні дії вибрано оптимальним чином за критерієм оптимальності Беллмана. Отже, загальний виграш вигоди колективу від 2-періодного процесу рішень, пов'язаного з отриманням спостереження Y^k , прийняттям рішення A^j і i -им станом природи, що виявився вірним, є, загалом, деяка функція від $W(A^j, X^i)$ та $R(Y^h, A^j, X^i; \mu, \eta)$, а саме, $F[W(A^j, X^i), R(Y^h, A^j, X^i; \mu, \eta)]$. Для простоти припускається, що $F(\gamma, \delta) = \gamma + \delta$.

Нехай

$$E_{12}(Y^j, \alpha, \beta; \mu, \eta) = \sum_{i=1}^S p_1(X^i | Y^j) + \{W[\alpha(Y^j), \sigma[\beta(Y^j)]]; X^i\} + \\ + R[Y^j, \alpha(Y^j), \sigma[\beta(Y^j)]]; X^i; \mu, \eta]; \quad (12)$$

нехай

$$D_{12}(\alpha, \beta; \mu, \eta) = \sum_{j=1}^L p_1(Y^j) (C_v[Y^j, \beta(Y^j); \mu, \eta] + E_{12}[Y^j, \alpha, \beta; \mu, \eta]); \quad (13)$$

нехай $C_f(\mu, \eta)$ буде вигода, яку колектив приписує фіксованим витратам, пов'язаних з інформаційною системою (μ, η) ; і нехай

$$\Omega_{12}(\alpha, \beta; \mu, \eta) = C_f(\mu, \eta) + D_{12}(\alpha, \beta; \mu, \eta). \quad (14)$$

$\Omega_{12}(\alpha, \beta; \mu, \eta)$ можна інтерпретувати як очікуваний загальний виграш колективної вигоди від 2-періодного колективного процесу рішень, початком якого розглядається період 1, використовуються колективне комунікаційне правило β та колективне правило рішень α , за заданої колективної інформаційної системи (μ, η) . Тоді, байєсова чиста вигода, пов'язана з інформаційною системою (μ, η) у 2-періодному колективному процесі рішень, початком якого розглядається період 1, має вигляд

$$\Pi_{12}(\mu, \eta) = \max_{\alpha, \beta} \Omega_{12}(\alpha, \beta; \mu, \eta) = \Omega_{12}[\alpha^*(1,2); \beta^*(1,2); \mu, \eta]; \quad (15)$$

де $\alpha^*(1,2)$, $\beta^*(1,2)$ – байєсові колективні правило рішень і комунікаційне правило у 2-періодному колективному процесі рішень.

Якщо центральна влада колективу є байєсовою, тоді буде вибраною інформаційна система (μ^*, η^*) на початку періоду 1 така, що

$$\Pi_{12}(\mu^*, \eta^*) = \max_{\mu, \eta} \Pi_{12}(\mu, \eta). \quad (16)$$

Приклад. Колектив складається з двох членів. Нехай $\{a_1\} = \{a_{11}, a_{12}\}$ і $\{a_2\} = \{a_{21}, a_{22}\}$; отже, існують 2 колективні дії, $A^1 = (a_{11}, a_{21})$ і $A^2 = (a_{12}, a_{22})$. Нехай $\{y_1\} = \{y_{11}, y_{12}\}$ і $\{y_2\} = \{y_{21}, y_{22}\}$; отже, існує 4 колективних повідомлення $Y^1 = (y_{11}, y_{21})$, $Y^2 = (y_{11}, y_{22})$, $Y^3 = (y_{12}, y_{21})$ та $Y^4 = (y_{12}, y_{22})$.

Існує два стани природи, які визначаються відповідно наступними двома матрицями, що характеризують стани:

$$\begin{array}{cc} & \theta_1 & \theta_2 & \text{і} & \theta_1 & \theta_2 \\ \begin{array}{c} A^1 \\ A^2 \end{array} & \begin{pmatrix} 0.75 & 0.25 \\ 0.55 & 0.45 \end{pmatrix} & & & \begin{pmatrix} 0.55 & 0.45 \\ 0.15 & 0.85 \end{pmatrix} \end{array}$$

Матриця колективної вигоди має вигляд

$$\begin{array}{cc} & \theta_1 & \theta_2 \\ \begin{array}{c} A^1 \\ A^2 \end{array} & \begin{pmatrix} 10 & 2 \\ 4 & 8 \end{pmatrix} \end{array};$$

система колективного спостереження має наступну структуру спостережень:

$$\begin{array}{cccc} & Y^1 & Y^2 & Y^3 & Y^4 \\ \begin{array}{c} X^1 \\ X^2 \end{array} & \begin{pmatrix} 0.4 & 0.3 & 0.2 & 0.1 \\ 0.1 & 0.1 & 0.3 & 0.5 \end{pmatrix} \end{array},$$

і колективна комунікаційна система μ має наступну комунікаційну структуру:

$$\begin{array}{cc} & 1 & 2 \\ \begin{array}{c} 1 \\ 2 \end{array} & \begin{pmatrix} 1 & 2 \\ 0 & 1 \end{pmatrix} \end{array};$$

тобто, вказується можливість для першого члена колективу послати повідомлення другому члену, але неможливо для другого члена послати повідомлення першому члену.

З цього випливає, що існує 4 комунікаційні правила для першого члена, тобто $\{\beta_1\} = \{\beta_{11}, \beta_{12}, \beta_{13}, \beta_{14}\}$. Вони визначаються таким чином: $0 = \beta_{11}(y_{11})$, $0 = \beta_{11}(y_{12})$; $0 = \beta_{12}(y_{11})$, $y_{12} = \beta_{12}(y_{12})$; $y_{11} = \beta_{13}(y_{11})$, $0 = \beta_{13}(y_{12})$; $y_{11} = \beta_{14}(y_{11})$, $y_{12} = \beta_{14}(y_{12})$; де $0 = \beta_{11}(y_{11})$ означає, що коли y_{11} отримано першим членом і він застосовує комунікаційне правило β_{11} , то він нічого не пошле другому члену, а $y_{12} = \beta_{14}(y_{12})$ означає, що коли y_{12} отримано першим членом і він застосовує комунікаційне правило β_{14} , то він пошле y_{12} другому члену. Існує тільки одне комунікаційне правило для другого члена, тобто $\{\beta_2\} = \{\beta_{21}\}$. β_{21} визначається таким чином: $0 = \beta_{21}(y_{21})$, $0 = \beta_{21}(y_{22})$; таким чином існує 4 комунікаційних правила для колективу: (β_{11}, β_{21}) , (β_{12}, β_{21}) , (β_{13}, β_{21}) та (β_{14}, β_{21}) .

Оскільки $\{a_1\} = \{a_{11}\}$, то існує тільки одне правило рішень для першого члена, тобто, $\{\alpha_1\} = \{\alpha_{11}\}$. α_{11} визначається наступним чином: $a_{11} = \alpha_{11}(y_{11}, 0)$, $a_{11} = \alpha_{11}(y_{12}, 0)$; де $a_{11} = \alpha_{11}(y_{11}, 0)$ означає, що коли перший член отримує повідомлення y_{11} через колективну систему спостережень і нічого не отримує від другого члена, тоді згідно з правилом рішень α_{11} він приймає рішення a_{11} . Існує 64 правил рішень для другого члена, тобто, $\{\alpha_2\} = \{\alpha_{21}, \alpha_{22}, \dots, \alpha_{2,64}\}$. Вони визначаються таким чином: $a_{21} = \alpha_{21}(y_{21}, 0)$, $a_{21} = \alpha_{21}(y_{21}, y_{11})$, $a_{21} = \alpha_{21}(y_{21}, y_{12})$, $a_{21} = \alpha_{21}(y_{22}, 0)$, $a_{21} = \alpha_{21}(y_{22}, y_{11})$, $a_{21} = \alpha_{21}(y_{22}, y_{12})$.

$a_{21} = \alpha_{22}(y_{21}, 0)$, $a_{21} = \alpha_{22}(y_{21}, y_{11})$, $a_{21} = \alpha_{22}(y_{21}, y_{12})$, $a_{21} = \alpha_{22}(y_{22}, 0)$,
 $a_{21} = \alpha_{22}(y_{22}, y_{11})$, $a_{21} = \alpha_{22}(y_{22}, y_{12})$, ..., $a_{22} = \alpha_{2,64}(y_{21}, 0)$, $a_{22} = \alpha_{2,64}(y_{21}, y_{11})$,
 $a_{22} = \alpha_{2,64}(y_{21}, y_{12})$, $a_{22} = \alpha_{2,64}(y_{22}, 0)$, $a_{22} = \alpha_{2,64}(y_{22}, y_{11})$, $a_{22} = \alpha_{2,64}(y_{22}, y_{12})$; де останнє позначення означає, що коли другий член отримує y_{22} через колективну систему спостережень і отримує y_{12} від першого члена, тоді згідно з правилом рішень $\alpha_{2,64}$ він приймає рішення a_{22} .

Нехай вигода, що приписується фіксованим витратам, пов'язаним з колективною інформаційною системою (μ, η) , дорівнює нулю. Нехай вигоди, що приписуються змінним витратам від отримання колективних повідомлень Y^1, Y^2, Y^3 та Y^4 будуть $-0.4, -0.2, -0.1, -0.5$, відповідно; нехай вигода, що приписується змінним витратам від посилки y_{11} від першого члена другому буде -0.1 і вигода від посилки y_{12} від першого члена другому буде -0.2 . Для обчислення $C_v[Y^j, \beta(Y^j), \mu, \eta]$ використовується такий метод: припускається, що отримано $Y^1 = (y_{11}, y_{21})$ і колектив використовує комунікаційне правило (β_{13}, β_{21}) ; тоді $C_v[Y^1, \beta(Y^1), \mu, \eta] = (-0.4) + (-0.1) = -0.5$.

Спершу розглядається випадок 1-періодного процесу колективних рішень. Поточним періодом є період 1. Припускається, що апріорні ймовірності пов'язані з двома станами природи на початку періоду 1: $p_1(X^1) = 0.63$ і $p_1(X^2) = 0.37$; тоді байєсове правило колективного зв'язку для періоду 1 в 1-періодному процесі колективних рішень, $\beta^*(1, 1)$ буде (β_{11}, β_{21}) , тобто не існує внутрішнього зв'язку; відповідним байєсовим правилом колективних рішень для періоду 1, $\alpha^*(1, 1)$, є $(\alpha_{11}, \alpha_{21})$; тобто, перший член колективу приймає рішення a_{11} незалежно від того, яке повідомлення він отримує через колективну систему спостережень. Байєсова чиста вигода, пов'язана з колективною інформаційною системою (μ, η) в 1-періодному процесі колективних рішень, що розглядається на початку періоду 1, $\Pi_{11}(\mu, \eta)$, дорівнює 7.10. Якщо розглядати інформаційну систему без врахування постійних і змінних витрат та використати колективне рішення A^1 на періоді 1, то байєсова чиста вигода для 1-періодного процесу колективних рішень буде 7.406; тому існує від'ємний виграш $(7.10 - 7.406 = -0.308)$, пов'язаний з цією інформаційною системою. Стосовно цього можна висловити дві точки зору: (1) є спроба обчислити чисту вигоду інформаційної системи для децентралізованого колективу; немає жодного способу обґрунтування оптимальності інформаційної системи; (2) для того аби колектив використав рішення A^1 на періоді 1, центральна влада має інструктувати кожного члена колективу на початку періоду 1 про те, яке рішення використати, і це рішення буде прийнято централізовано. Обговорення того, чи колектив мав би бути централізованим, чи децентралізованим, виходить за рамки цієї статті.

Далі розглядається випадок 2-періодного процесу колективних рішень. Байєсове колективне правило зв'язку для періоду 1 у 2-періодному процесі колективних рішень, $\beta^*(1; 2)$, отримують спеціально розробленою програмою [2] у вигляді (β_{13}, β_{21}) ; тобто, якщо перший член колективу отримує y_{11} , він посилає це повідомлення другому члену, а якщо він отримує y_{12} , він нічого не посилає другому члену; відповідним байєсовим колективним правилом рішень для періоду 1, $\alpha^*(1, 2)$, є $(\alpha_{11}, \alpha_{2,17})$, тобто, перший член колективу завжди приймає рішення a_{11} ; другий прийме рішення a_{22} , якщо він отримає через колективну систему спостережень повідомлення y_{22} і не отримає нічого від першого члена колективу, і він прийме рішення a_{21} в іншому випадку. Більш конкретно, $\alpha_{2,17}$ визначається наступним чином: $a_{21} = \alpha_{2,17}(y_{21}, 0)$, $a_{21} = \alpha_{2,17}(y_{21}, y_{11})$, $a_{21} = \alpha_{2,17}(y_{21}, y_{12})$, $a_{22} = \alpha_{2,17}(y_{22}, 0)$, $a_{21} = \alpha_{2,17}(y_{21}, y_{11})$, $a_{21} = \alpha_{2,17}(y_{22}, y_{12})$.

Байєсова чиста вигода, пов'язана з колективною інформативною системою (μ, η) у 2-періодному процесі колективних рішень, що розглядається на початку періоду 1, $\Pi_{12}(\mu, \eta)$, дорівнює 14.32. Подібні зауваження можна висловити стосовно чистого виграшу від колективної інформаційної системи, як це зроблено для 1-періодного процесу колективних рішень.

Слід зауважити, що у цьому прикладі обидва, байєсове правило колективного зв'язку та байєсове правило колективних рішень для періоду 1 у 2-періодному процесі прийняття колективних рішень, відрізняються від відповідних правил у 1-періодного процесу прийняття колективних рішень.

ВИСНОВКИ

У першій частині статті розглядається ситуація, коли (1) від ОПР вимагається приймати рішення у кожному періоді впродовж деякої скінченної послідовності періодів; (2) існує "істинний" імовірнісний розподіл на станах природи, який залишається постійним впродовж всього процесу прийняття рішень (але невідомий самому ОПР), і (3) ОПР діє, навчаючись через свій досвід, в такий спосіб, аби максимізувати очікуваний загальний виграш вигоди від усього процесу рішень.

З цього випливає, що ОПР цікавлять короткотермінові проблеми, коли можна очікувати, що навколишнє середовище залишатиметься доволі стаціонарним, а не з асимптотичною поведінкою, пов'язаною з довготерміновими проблемами, коли число періодів наближається до нескінченності.

Більш важлива річ у багатоперіодному процесі рішень полягає у виборі дії або правила рішень для поточного періоду. Скільки "майбутнього" слід розглядати, залежить від того, як чутливо воно впливає на оптимальність вибраної дії або правила рішень для поточного періоду і з якою вартістю "майбутнє" можна включити у даний процес рішень. Взагалі, чим менш віддалені майбутні періоди беруться до розгляду при отриманні оптимальної дії або правила рішень для поточного періоду, тим ближчі будуть оптимальні дії або правила рішень до істинного оптимуму; однак, чим більш віддалені майбутні періоди беруться до розгляду, тим більш вартісні будуть обчислювальні зусилля і менша впевненість про стаціонарність навколишнього середовища у майбутньому. Тому, можна прийняти критичне рішення для того, аби застосувати адаптивний підхід до багатоперіодних рішень з метою вибору вірного числа періодів для включення до розгляду, зважуючи при цьому усі фактори, що стосуються 'за і проти' їх включення.

Нарешті, слід зробити акценти на адаптивному підході до багатоперіодних рішень:

1. Слід будувати модель стосовно ситуацій, коли стани природи визначаються та класифікуються в такий спосіб, що вихід або результат, пов'язаний з парою 'дія-стан' можуть тільки визначатись ймовірнісним чином. З цього випливає, що звичайна модель прийняття рішень за умов невизначеності відповідає спеціальному випадку, коли кожний рядок матриці, що характеризує стан

$$A^i \begin{pmatrix} \theta_1 & \dots & \theta_j & \dots & \theta_N \\ p_{11}^k & \dots & p_{1j}^k & \dots & p_{1N}^k \\ \vdots & \dots & \vdots & \dots & \vdots \\ p_{H1}^k & \dots & p_{Hj}^k & \dots & p_{HN}^k \end{pmatrix}$$

має одну '1'; тобто, для $i = 1, \dots, H$, $p_{ij}^k = 1$ для деякого j [6].

2. Як і у випадку процесу індивідуальних рішень, оптимальні правила колективного зв'язку та колективного рішення для даного періоду, взагалі, залежать від числа періодів, що залишились у процесі колективних рішень.

3. Обчислювальна проблема, пов'язана з даною моделлю, видається надто громіздкою. Спершу необхідно обдумати задачу подолання труднощів, що виникають, уважно розглянути усі аспекти проблеми, аби впевнитись, що наші зусилля не пропадуть даремно. Є надія, що цей огляд робіт може викликати зацікавлення та дискусію стосовно обґрунтування та застосування розглянутої моделі. У [10] досліджено адаптивний марковський процес прийняття рішень для марковських і напівмарковських моделей у дискретному часі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ying C.C. Learnind by Doing – an Adaptive Approach to Multiperiod Decisions. // Operations Research. – 1967. –15. –5. – P.797–812.
2. Ying C.C. A Model of Adaptive Team Decision. //Operations Research. – 1969. –17. –5. – P. 800–811.
3. Berger J. Statistical Decision Theory and Bayesian Analysis. 2 ed. – 1985. – Springer-Verlag, New York. – 617 p.
4. Blackwell D. and Girshick M.A. Theory of Games and Statistical Decisions. – 1954.– Wiley, New York. (Перевод с англ. Блекуэлл Д. и Гиршик М.А. Теория игр и статистических решений. – 1958. – ИЛ, Москва. – 374 с.)
5. Marschak J. Payoff-relevant Description of States and Acts. //Econometrica. – 1963 – 31. – 4.
6. Bellman R. Dynamic Programming. – 1957.– Princeton University Press, Princeton, New Jersey. (Перевод с англ. Беллман Р. Динамическое программирование. – 1960. – ИЛ, Москва. – 400 с.)
7. Howard R.A. Dynamic Programming and Markov Chains. – 1960.– Wiley, New York. (Перевод с англ. Говард Р.А. Динамическое программирование и марковские процессы. – 1964. – Сов. радио, Москва. – 189 с.)
8. Derman C. On Sequential Decisions and Markov Chains. //Management Science. – 1962. – 9. – 1.
9. Luce R.D. and Raiffa H. Games and Decisions. – 1957.– Wiley, New York. (Перевод с англ. Льюис Р.Д. и Райфа Г. Игры и решения. – 1961. – ИЛ, Москва. – 642 с.)
10. Андреев М.В. Адаптивне керування слабкокеруваними марковськими та напівмарковськими моделями у дискретному часі. // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2003. –2. – С. 92–107.

УДК 32.013.32

АТАМАНЧУК Ю.М.

ВПРОВАДЖЕННЯ КРЕДИТНО-MOДУЛЬНОЇ СИСТЕМИ НАВЧАННЯ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

У статті проаналізовано проблему переходу від традиційної системи навчання до кредитно-модульної як перспективної і обов'язкової умови щодо участі України у Болонському процесі. Визначено основні переваги кредитно-модульної системи організації навчального процесу порівняно з традиційною; з'ясовано основні проблеми, пов'язані з її впровадженням; запропоновано способи їх вирішення.

Ключові слова: система вищої освіти, традиційна система навчання, кредитно-модульна система організації навчального процесу, Болонський процес.

В статье рассматривается проблема перехода от традиционной системы обучения к кредитно-модульной как перспективного и обязательного условия участия Украины в Болонском процессе. Определены основные преимущества кредитно-модульной системы организации учебного процесса по сравнению с традиционной; выяснены основные проблемы, связанные с ее внедрением; предложены пути их решения.

Ключевые слова: система высшего образования, традиционная система обучения, кредитно-модульная система организации учебного процесса, Болонский процесс.

The issue of Traditional Educational System transformation into the Credit-Module System is examined as a perspective and obligatory participating condition regarding Ukraine's membership in Bologna Process. Main advantages of into the Credit-Module System over the traditional system and main problems of its implementation are determined.

Key words: system of higher education, Traditional Educational System, the Credit-Module Educational System, Bologna Process

Нині у системі вищої освіти України активізувалися процеси її реформування, що зумовлено вимогами Болонського процесу і пов'язано із входженням України до єдиного європейського та світового освітнього простору. З метою реалізації європейських підходів до освіти, дотримання світових освітніх стандартів (градація дипломів, єдина система додатків до дипломів, розвиток європейських стандартів якості, розширення мобільності студентів) та для ефективного і поступового переходу від традиційної системи освіти в Україні до нової, спрямованої на реалізацію ідей Болонської конвенції, було розроблено національну модель кредитно-модульної системи організації навчального процесу (КМСОНП). Рішенням Колегії Міністерства освіти і науки України було розпочато проведення педагогічного експерименту з впровадження КМСОНП у вищих навчальних закладах України III-IV рівнів акредитації.

Апробація моделі здійснювалася у великій кількості ВНЗ. Варто зазначити, що наявні значні і позитивні зміни як наслідок трансформації системи освіти в результаті проведення такого експерименту. Вітчизняні вчені Р.Басій, Г.Кириякулов, О.Зенін, Е.Крюков, Ю.Борисова, В.Васильєв, О.Дікова-Фаворська, Г.Мошковська, С.Забара, В.Кремень, М.Степко, Я.Болюбаш, В.Шинкарук, В.Грубінко, І.Бабин, М.Павлович, Т.Цукатова [1; 2; 4; 6; 9 та ін.] активно досліджують питання впровадження кредитно-модульної системи навчання, проблеми та зрушення у зв'язку із зазначеним, підвищення якості української освіти, конкурентоздатності майбутніх фахівців. КМСОНП активно впроваджується у навчальний процес, поступово реформує існуючу систему навчання. Це спричиняє виникненню низки питань у сьогоденні, які маємо намір розглянути у статті в контексті загальної проблеми – переходу від традиційної системи навчання до кредитно-модульної як перспективної і обов'язкової умови входження України в європейський освітній простір.

Мета вищої освіти на сучасному етапі полягає у підготовці фахівців, які мають перейти від індустріального до інформаційно-технологічного простору на основі інноваційності навчання, і зумовлена впровадженням кредитно-модульної системи. У зв'язку з цим педагогічна діяльність потребує нових науковців і тих, хто цікавиться освітніми процесами в Україні, набуло актуальності питання порівняння новітньої і традиційної систем організації навчального процесу для визначення проблем, які виникають у навчальному процесі, і позитивних результатів, на яких варто акцентувати увагу.

Метою статті є висвітлення результатів аналізу та узагальнення наявних підходів до впровадження КМСОНП у навчальний процес, проблем, переваг і перспектив, пов'язаних з нею.

Для надання допомоги ВНЗ у здійсненні ефективного переходу на нову форму організації навчального процесу Міністерство освіти і науки України підготувало "Тимчасове положення про організацію навчального процесу в кредитно-модульній системі підготовки фахівців" та Програму проведення педагогічного експерименту щодо впровадження КМСОНП у ВНЗ III-IV рівнів акредитації [7]. Окрім цього, для студентів, які навчаються за освітньо-професійною програмою магістратури, та аспірантів було впроваджено навчальну дисципліну "Вища освіта і Болонський процес". З метою координації діяльності ВНЗ Міністерством освіти і науки України було розроблено такі документи: Програма дій щодо реалізації положень Болонської декларації в системі вищої освіти

і науки України на 2004–2005 роки; рекомендації щодо її впровадження з визначенням особливостей цього процесу; План дій щодо забезпечення якості вищої освіти України та її інтеграції в європейське і світове освітнє співтовариство на період до 2010 року. Аналіз матеріалів Доповідної записки про стан проведення педагогічного експерименту щодо впровадження кредитно-модульної системи організації навчального процесу у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації та Національного звіту України про впровадження положень Болонського процесу свідчить про те, що у зазначеному експерименті бере участь 106 ВНЗ України – це близько 120 тисяч студентів (5189 академічних груп) за 75 напрямками підготовки. Досвід, набутий у ході цього експерименту, показав, що модульна форма організації навчання, безперечно, сприяє позитивним змінам у навчальному процесі, водночас передбачає прийняття певних додаткових заходів для досягнення мети експерименту [5].

Кредитно-модульна система організації навчального процесу – це новітня модель національної системи вищої освіти, яка враховує засади Європейської кредитно-трансферної та акумулюючої системи (ECTS) і є найбільш оптимальним варіантом для зміни наявної системи вищої освіти України.

Зазначена система є сумісною із ECTS, оскільки співвідношення між національними та ECTS кредитами становить 1:1 [8]. Однак, на основі аналізу практики впровадження КМСОНП, можна зробити висновок про виникнення низки проблем, пов'язаних з цим процесом, оскільки він є складним, динамічним і довготривалим. Серед дослідників існують різні погляди на впровадження кредитно-модульної системи навчання і проблеми, пов'язані з трансформацією традиційної української вищої освіти, переваг і перспектив нової моделі навчання.

Насамперед науковцями визначено такі типові "проблемні" зони, що виникають у процесі впровадження КМСОНП:

- неузгодженість затверджених МОН України стандартів спеціальностей, а саме: навчальні плани різних спеціальностей, що належать до одного напрямку підготовки, не відповідають один одному за змістом (нормативна складова);
- зменшення часу на фундаментальну підготовку у вищій школі;
- невідповідність обсягу самостійної роботи, яка повинна була збільшитись, а обсяг лекцій і семінарів зменшитись;
- постійні зміни у нормативному забезпеченні інновацій;
- упровадження студентського самоврядування;
- відсутність у системі вищої освіти інституції тьютора;
- низький рівень матеріально-технічного забезпечення навчального процесу у вітчизняних ВНЗ;
- складність у створенні університетської автономії [2].

Такі "проблемні зони" уповільнюють зростання відповідальності студента за результати його навчання, самовизначеності і самооцінки результатів своєї діяльності, участі в управлінні навчальним процесом.

Вітчизняні вчені О. Дікова-Фаворська і Г. Мошковська визначають такі проблеми, пов'язані з новаторством у вищій освіті:

- ускладнення діяльності з розроблення курсів у зв'язку із швидким розвитком технологічної основи навчання;
 - необхідність спеціальних навичок і прийомів у викладачів ВНЗ для розроблення навчальних курсів;
 - посилення вимог до якості навчальних матеріалів у зв'язку з відкритістю доступу до них, посилення контролю за їх якістю;
 - посилення функції підтримки студента, допомога йому в організації індивідуального навчального процесу;
 - обов'язкова наявність зворотного зв'язку викладача з кожним студентом, що навчається за КМСОНП [4].
- Приєднуємось до думки авторів, що усунення цих проблем сприятиме підвищенню якості навчання, зростанню ролі студента як суб'єкта освітньої діяльності завдяки його участі у формуванні індивідуального навчального плану і гуманізації стосунків між викладачем та студентом.

Отже, вказані вище проблеми є наслідком значних змін в освітній системі України у зв'язку з переходом на кредитно-модульну систему навчання. Однак такий перехід має і значні переваги, про що зазначають у своїх працях багато дослідників розглядуваної проблеми. Так, Р.Басій, Г.Кирьякулов, О.Зенін, С.Крюков вважають, що відміна іспитів, викликана специфікою новітньої системи, має підвищити мотивацію студентів до систематичної роботи на практичних заняттях, при цьому оцінка їхньої діяльності покладається на викладача [1]. Кредитно-модульна система навчання сприяє більш високому рівню систематизації у засвоєнні навчального матеріалу, мотивації і відповідальності студентів за результати навчальної діяльності. Важливим у сучасному педагогічному процесі в умовах КМСОНП є те, що на відміну від традиційної організації навчального процесу, в якому центральною фігурою є викладач, акценти поступово переносяться на діяльність студента. Це, у свою чергу, спонукає студентів більш самостійно контролювати результати своєї роботи, хоча функція оцінювання знань залишається за викладачем. Такий підхід дозволяє розвивати креативні здібності і сприяє здоровій конкуренції. Мобілізація творчого потенціалу студента, формування дослідницьких навичок С.Забара вважає перевагами, які є наслідком впровадження базової форми навчання із застосуванням модульно-рейтингової технології [6, с.113]. Це сприяє збільшенню частки науково-дослідної, творчої діяльності студентів.

Окрім того, впровадження КМСОНП надає можливість використання більш широкій шкали оцінки знань,

підвищує об'єктивність оцінювання знань студентів [9]. На нашу думку, внесення змін до чинних нормативних документів щодо оцінювання навчальних досягнень студентів за шкалою ECTS прискорить і полегшить процес впровадження інноваційної системи навчання.

Вивчення існуючого стану впровадження КМСОНП свідчить про те, що вона натепер реалізується повною мірою, оскільки існують, крім зазначених, й інші взаємопов'язані проблеми, які стосуються студента, а саме:

- відсутність психологічної підготовки студента до навчання за кредитно-модульною системою;
- необхідність адаптації до нових умов і вимог навчального процесу.

Щоб розв'язати першу із названих проблем, потрібно, вважаємо, підготувати студента психологічно, пояснити, у зв'язку з чим відбуваються зміни, які переваги буде мати насамперед він сам (за умов нової моделі саме студентові надаються ширші права і можливості у навчальному процесі) і чим йому це допоможе у майбутньому. Потрібно також скоординувати його дії і допомогти поступово зрозуміти важливу роль самостійної роботи, адже від цього залежить у майбутньому здатність фахівця самостійно приймати рішення, розв'язувати важливі та перспективні проблеми. Психологічно підготовлений студент швидше і легше може адаптуватися до нової системи навчання, яка сприяє розвитку творчих здібностей, підвищує якість засвоєння навчального матеріалу завдяки систематичній роботі студентів протягом певного періоду навчання.

Водночас визначаємо і такі способи вирішення загальних проблем, які виникають під час впровадження КМСОНП:

- уточнення тлумачення основних понять і визначень КМСОНП;
- узгодження стандартів спеціальностей;
- здобуття студентами більшого обсягу знань із суспільно-гуманітарних дисциплін за умови не викладання їх практично орієнтованими курсами;
- забезпечення організаційно-методичного забезпечення самостійної роботи студентів;
- розроблення нових і внесення і затвердження змін до чинних нормативних документів, що регламентують порядок упровадження нової системи організації навчального процесу;
- створення інституції тьютора у системі вищої освіти;
- удосконалення матеріально-технічного забезпечення навчального процесу у ВНЗ;
- розроблення і використання нового навчально-науково-методичного забезпечення КМСОНП;
- модернізація форм і змісту індивідуальної роботи студентів;
- підвищення психолого-педагогічної підготовки викладачів (проведення курсів, семінарів, організація обміну досвідом тощо).

На нашу думку, вирішення проблем, що виникають у процесі впровадження кредитно-модульної системи навчання, на основі запропонованих способів забезпечить адаптацію системи вищої освіти української держави до норм і стандартів Європейського простору вищої освіти (ЄПВО) та її узгодження зі змістом та організацією освітньої діяльності, які відповідають вимогам Болонського процесу. Адаптація та оптимізації вищої освіти нададуть можливість насамперед підвищити якість підготовки кадрів і задовольнити вимоги, які ставлять перед спеціалістом-початківцем сучасні організації і суспільство в цілому, водночас – урахувати переваги кредитно-модульного підходу порівняно з традиційними.

Узагальнюючи зазначене вище, визначаємо, що перевагами кредитно-модульної системи навчання, на нашу думку, є таке:

- організація навчання, за якої враховуються інтереси і здібності студентів;
- посилення індивідуалізації взаємостосунків викладача зі студентами;
- посилення контролю за діяльністю студентів викладачем протягом семестру, що активізує його роботу протягом усього періоду навчання;
- підвищення мотивації студентів до навчання та їх відповідальності за його результати;
- зростання самостійності, самовизначеності, самопізнання і самооцінки процесу і результату своєї діяльності за рахунок самостійної роботи, яка є базовою формою навчання відповідно до концепції Болонської системи освіти;
- закріплення самостійних досягнень;
- об'єктивність оцінювання знань студентів.

Ще одним вагомим і позитивним чинником кредитно-модульного підходу є рейтингова система оцінювання знань студентів, сутність якої полягає в тому, що студент виконує всі види навчальних робіт у межах залікової одиниці, на основі чого виводиться підсумкова оцінка. Є помилковим урахування лише результатів підсумкового контролю. Студент отримує бали за кожний вид роботи певної залікової одиниці, а також за результати підсумкового контролю. Загальна оцінка виставляється згідно із сумарною кількістю балів як за всі види робіт у межах залікової одиниці, так і за результати підсумкового контролю. Рейтингова система передбачає як додавання, так і віднімання балів.

Водночас наголошуємо, що враховуючи всі переваги нової моделі навчального процесу, не варто відсторонюватись від надбань традиційної системи освіти. Вважаємо, що у підготовці майбутніх фахівців за вимогами Болонської конвенції на основі кредитно-модульного навчання вищі навчальні заклади мають урахувати і залишити один із важливих компонентів традиційної системи навчання, а саме: надання випускникам знань з історії, філософії, культурології (вивчення суспільно-гуманітарних дисциплін).

Це забезпечує, насамперед, здобуття знань, необхідних для професійної діяльності, і водночас сприяє розвитку високого рівня культури особистості (Європейська система освіти передбачає для бакалавра більшість практично орієнтованих курсів, а дисципліни фундаментального напрямку вивчаються у магістратурі).

Таким чином, розглянувши стан впровадження КМСОНП, проблеми, переваги і перспективи, пов'язані з ним, доходимо висновку, що цей процес зумовлює перехід від педагогіки з ознаками авторитаризму до педагогіки тактовності та толерантності, за якої у навчанні студентів урахуються їхні природжені здібності, психологічні особливості кожного з них. Адаптація системи вищої освіти України до основних принципів європейської вищої освіти, забезпечення її узгодження зі змістом та організацією освітньої діяльності відповідно до вимог Болонського процесу, врахування переваг КМСОНП сприятимуть підвищенню рівня вищої школи української держави, забезпеченню можливості її входження до єдиного європейського освітнього і наукового простору. Проте це спричиняє виникнення низки проблем, що потребують вирішення, а саме: питання професійної підготовки майбутніх фахівців різних галузей в умовах кредитно-модульної системи навчання, удосконалення змісту, розроблення і застосування інноваційних методів навчання, що забезпечило б підвищення рівня якості освіти і конкурентоспроможності фахівців, випускників вищих навчальних закладів.

ЛІТЕРАТУРА.

1. Басий Р., Кирьякулов Г., Зенин О., Крюков Э. Первый опыт внедрения кредитно-модульной системы обучения на кафедре анатомии человека // Матеріали міжвузівської науково-практичної конференції "Питання впровадження кредит-

но-модульно-рейтингової системи у навчальний процес". – Київ, 26 січня 2007 р. – У 2 т. – Т.2. – С. 193–205.

2. Борисова Ю., Васильев В. Деякі аспекти впровадження кредитно-модульної системи організації навчання у закладах вищої освіти // Матеріали міжвузівської науково-практичної конференції "Питання впровадження кредитно-модульно-рейтингової системи у навчальний процес". – Київ, 26 січня 2007 р. – У 2 т. – Т.2. – С. 227–234.

3. Вища освіта України і Болонський процес: Навч. посіб. / За заг. ред. В.Г.Кременя. – Київ-Тернопіль: Богдан, 2004. – 368 с.

4. Дікова-Фаворська О.М., Мошковська Г.П. Організація навчально-виховного процесу за кредитно-модульною системою // Матеріали науково-практичного семінару "Кредитно-модульна система організації навчального процесу". – Київ, 3 грудня 2007 р. – С. 10-15.

5. Доповідна записка Колегії Міністерства освіти і науки України про стан проведення педагогічного експерименту щодо впровадження кредитно-модульної системи організації навчального процесу у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації. – http://www.mon.gov.ua/education/higher/bolon/r_coll.doc

6. Забара С. Організація самостійної роботи студентів в умовах кредитно-модульної системи // Матеріали науково-практичного семінару "Кредитно-модульна система організації навчального процесу". – Київ, 3 грудня 2007 р. – С. 112–114.

7. Наказ Міністерства освіти і науки України: про проведення педагогічного експерименту з кредитно-модульної системи організації навчального процесу. – № 48. – 23 січня 2004 р.

8. Національний звіт України про впровадження положень Болонського процесу від 14 грудня 2006 року / http://www.mon.gov.ua/education/higher/bolpr/zvit_ukr.doc

9. Павлович М. Болонський процес – організація навчального процесу в кредитно-модульній системі підготовки фахівців // Матеріали міжвузівської науково-практичної конференції "Питання впровадження кредитно-модульно-рейтингової системи у навчальний процес". – Київ, 26 січня 2007 р. – У 2 т. – Т.2. – С. 85–91.

10. Цукатова Т. Модульно-рейтингова оцінка знань студентів у контексті кредитно-модульної системи // Матеріали науково-практичного семінару "Кредитно-модульна система організації навчального процесу". – Київ, 3 грудня 2007 р. – С. 48–57.

УДК 681.518

БЕЗКРОВНИЙ М.С.

м. Умань

СУЧАСНИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПРОСТІР

Постановка проблеми:

Інформаційний простір будь-якої організації насичений надмірною, іноді спотвореною та суперечливою інформацією. Інформація витягується із загального потоку повідомлень і використовується за допомогою інформаційних технологічних процесів. У ході еволюції людства проглядається стійка тенденція до автоматизації цих процесів, хоча їхній внутрішній світ, власне кажучи, залишається незмінним. Виникає необхідність систематизації інформаційних потоків, що в свою чергу потребує вирішення організаційних, технічних, управлінських задач високого рівня.

Загальна проблема:

В системі інформаційного бізнесу потрібен комплексний підхід до організації діяльності з урахуванням наявного вітчизняного і закордонного досвіду, застосування нових прийомів управління для досягнення ефективних цілей.

Сучасний інформаційний ринок за характером даних можна розділити на кілька основних секторів:

1. Сектор ділової інформації представлений такими видами і джерелами, як:

1.1. Біржова і фінансова інформація – інформація про котирування цінних паперів, валютні курси, дисконтні ставки, ринки товарів і капіталів, інвестиції, ціни.

Джерелами такої інформації є біржі й обслуговуючі їх спеціальні служби біржової і фінансової інформації. Головним фактором, що забезпечує комерційну цінність такої інформації, є її повнота, точність і оперативність.

1.2. Економічна і статистична інформація – числова економічна, демографічна і соціальна інформація. Надається органами керування економікою і службами Статистики (державними і недержавними) у вигляді динамічних рядів, звітів, оцінок, прогнозів і т.п. Поряд з такими факторами, що забезпечують комерційну цінність інформації, як повнота, точність і оперативність, особливе значення має доступність (не засекреченість) її споживачу.

1.3. Комерційна інформація – адресно-реквізитні дані про галузі, підприємства і їхніх відповідальних співробітників (включаючи дані про напрямки діяльності, асортименті продукції, що випускається, ціни і т.п.). Джерела її – державні і цілий ряд недержавних організацій. Багато добірок комерційної інформації, пропоновані на інформаційному ринку як самостійні продукти, є вторинною переробкою інформації, що збирається різними державними (звичайно відповідають за реєстрацію, ліцензування і/чи перевірку різних аспектів діяльності підприємств і організацій різних форм власності). Головним фактором, що визначає товарну цінність інформації, є повнота і точність (адекватність змінам, що відбуваються,) даних.

1.4. Інформація з комерційних пропозицій надходить від спеціалізованих фірм – інформаційних торгових посередників. У найпростіших випадках (наприклад, при дослідженнях ринку, що не припускають як невід’ємну частину негайної купівлі-продажу) досить тільки інформації про товари і ціни. У більшості ж комерційно значущих випадках потенційних продавців і покупців цікавлять ще й адресно-реквізитні дані контрагентів, без яких контакт між ними і, отже, угода просто не відбудеться. Сьогодні невід’ємною частиною послуг, зв’язаних з наданням такої інформації, стає можливість негайного висновку угоди за результатами пошуку/добору даних. Якість цієї супутньої послуги визначає успіх у цьому секторі інформаційного ринку.

1.5. Політичні, економічні, військові і т.п. новини, що цікавлять представників різних соціальних груп, зокрема, підприємців. Головним фактором успіху тут служить оперативність (“завтрашні дані повинні бути опубліковані вчора”), точність (відповідність фактам, відсутність перекручувань) і вірогідність прогнозової складової.

2. Сектор юридичної (нормативної) інформації з підрозділами по видах законодавчих і підзаконних (відомчих) документів по різних аспектах господарської діяльності;

2.1. Загальногосподарські акти (цивільне, арбітражне, податкове право).

2.2. Акти, що регламентують окремі види діяльності (наприклад, зовнішньоекономічне, торгове, банківське, біржову, ліцензування різних видів діяльності, митні проблеми, захист авторських прав і т.п.).

2.3. Акти, що регламентують перетворення прав власності в перехідний період (приватизація засобів виробництва, землі і т.п.).

2.4. Нормативні і рекомендує документи по стандартизації, включаючи порядок сертифікації виробів, проблеми відповідальності за недотримання стандартів і проблеми, зв’язані зі збільшенням попиту на ті товари, якість яких сертифіковано належним чином і т.п.

Головні фактори у всіх підрозділах даного сектора – це:

– можливість одержати не тільки метадані (дані про зміст, і місцезнаходження цікавлячих споживача даних, наприклад, бібліографію), але і самі тексти відповідних актів,

– відстеження постачальниками даних численних змін, поповнень до змін і виправлень до доповнень;

– можливість одержати зведений документ, у який внесені всі діючі модифікації документа;

– відстеження не тільки законодавчих, але і відомчих актів, що не доводяться до зведення тих, кого карають за їхнє порушення.

3. Сектор інформації для фахівців (бібліографія і першоджерела). Відмінність її від ділової і нормативної інформації, що відповідає на питання хто, що, де, коли і на яких умовах полягає в тому, що вона відповідає на питання навіщо, як і що буде, якщо і призначена не для підприємців і працівників комерційних служб, а для співробітників функціональних (у тому числі – інженерних і науково – дослідницьких) служб.

4. Сектор соціально-побутової (сервісної) інформації призначений (на відміну від попередніх видів) обслуговувати особистісні потреби людей.

5. Сектор технічних і програмних засобів для автоматизації офісної й управлінської діяльності (збору, обробки і використання даних) упритул примикає до чотирьох вищевказаних.

Висновки:

Варто враховувати, що користувачу потрібна не метаінформація з даними про те, де і як він може сам знайти і зібрати необхідні йому дані, а інформація, зібрана і перероблена виконавцем (часто обсяг побажань досягає рівня інформаційно-маркетингового дослідження).

Комплекс побажань потенційних користувачів:

– глибина пошуку й обсяг зібраних/перероблених даних повинні бути максимальні;

– час збору/переробки даних і ціна оплачуваних послуг – мінімальні;

– результат доставлений “на стіл” у погодженому (або усі в машиночитаному, або усі в друкованому) вигляді за принципом: “максимум інформації від виробника при мінімумі витрат з боку споживача”.

Побажання ці виникають з боку покупця зовсім не від того, що він не розуміє трудомісткості виконання замовлення і/чи високої комерційної цінності добутих даних. Навпаки, багато хто добре розуміють цінність інформації. Але саме ці, найбільш цивілізовані, групи підприємців випробують сьогодні

найбільший дефіцит інвестиційних ресурсів. Вони чітко усвідомляють, що їхнього первісного капіталу просто не вистачить, щоб витягти з отриманої інформації закладений в ній потенційний прибуток.

Ключові слова: інформаційний простір; метадані; метаінформація; біржова, комерційна, статистична та економічна інформація.

Резюме:

Інформаційний простір будь-якої організації переповнений надмірною, іноді спотвореною та суперечливою інформацією. Виникає необхідність систематизації інформаційних потоків, що в свою чергу потребує вирішення організаційних, технічних, управлінських задач високого рівня.

Информационное пространство каждой организации переполнено большой, а иногда ненужной

и конфликтной информацией. Возникает потребность систематизации информации, что в свою очередь требует решения организационных, технических, управленческих задач высокого уровня.

Information climate of any organization are full of conflicts. That is why it is necessary to systematize informations stream.

ЛІТЕРАТУРА

1. Білик В. М. Інформаційні технології та системи: навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 232 с.
2. Войтюшенко Н. М. Информатика і комп'ютерна техніка: навч. пос. / Н. М. Войтюшенко, А. І. Останець. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 568 с.
3. Зацеркляний М. М., Мельников О. Ф. Інформаційні системи і технології у фінансово-кредитних установах: навчальний посібник. – К.: Професіонал, 2006. – 432 с.

УДК 330.12

ГОРОДЕЦЬКА М.О. к.е.н.

м. Ніжин

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ДОБРОБУТУ:
ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ**

Початок історії економічної теорії добробуту пов'язують із класичною політичною економією VIII ст. Так А. Сміт ставив добробут у залежність від продуктивності суспільної праці та її пропорційності потребам споживачів, вважаючи джерелом добробуту факторні доходи (зарплату, прибуток, ренту), які можна обрахувати об'єктивно. Їх величина залежить від багатьох чинників, зокрема від "...загальних умов суспільства, від його багатства або бідності, від його процвітання, застою чи занепаду, а почасти залежно від особливостей природи того чи іншого застосування праці чи капіталу" [5].

В кінці ХУІІІ ст. Дж.Бентам запропонував визначати добробут щастям щонайбільшої кількості людей. Адже людина є виключно споживачем, який спрямований на негайне задоволення потреб. Чим більше щасливих людей, тим більший добробут нації. Незважаючи на неоднозначне ставлення до теорії Бентама його сучасників концепція універсального споживача лягає в основу маржиналістського аналізу.

Представник неокласичної кембриджської школи А.Маршалл пов'язував суспільний добробут з механізмом розподілу ресурсів і дійшов висновку, що рівновага попиту і пропозиції на ринку означає максимізацію загальної вигоди, яку отримують покупці і продавці. Економічний добробут вимірюється за допомогою надлишку споживача – суми, яку споживачі готові заплатити за товар, за мінусом суми, яку вони дійсно платять. Цей надлишок визначає вигоду, яку покупці отримують від використання продукту, таку, яку вони самі собі уявляють.

Поняття показників суспільного (економічного) добробуту уперше використав А.Пігу у праці "Економічна теорія добробуту" (1932). У поняття індивідуального добробуту він включав показники якості життя – умови довкілля, відпочинку, доступність освіти, громадський порядок, медичне обслуговування тощо. Він вважав, що оптимум добробуту можливий лише при державному втручанні у механізм використання ресурсів та розподілу доходів (оскільки вирівнювання доходів максимізує суму корисності в суспільстві), й підкреслював, що економічний добробут жодною мірою не рівнозначний загальному добробуту, оскільки він не включає такі елементи, як оточуюче середовище, взаємовідносини між людьми, місце в суспільстві, житлові умови, громадський порядок. А. Пігу приділяв значну увагу перерозподілу доходу від багатих до бідних – трансферту доходів.

Дж.М.Кейнс пов'язував рівень добробуту із впливом держави на рівень зайнятості ресурсів та розмір національного доходу за допомогою стимулювання сукупного попиту.

На відміну від своїх попередників В.Парето не визнавав кількісну корисність. В.Парето сформулював принцип, відповідно до якого максимум добробуту досягається при оптимальному розміщенні ресурсів, коли будь-який їх перерозподіл не збільшує корисності в суспільстві. Поліпшення за Парето – це розподіл ресурсів таким чином, що при підвищенні добробуту одних людей добробут інших не погіршується. В.Парето розумів, що загальний суспільний добробут не може залежати тільки від обсягу матеріальних благ,

доступних завдяки раціональному егоїзму та особистому інтересу, без їх розподілу на засадах гуманістичної етики. Він визнавав основним джерелом добробуту суспільства державний бюджет, вважаючи, що через бюджетно-податкову політику держава має забезпечувати реалізацію соціальних цілей. Поліпшення за В.Парето можливе стосовно суспільних благ завдяки їх неподільності та неконкурентності у споживанні. Оптимальний, або ефективний, розподіл за В.Парето – теоретичний варіант, оскільки реально суспільство через електоральні та парламентські процедури може віддати перевагу менш економічно ефективному, але більш соціально справедливому чи політично прийнятному розподілу, що зазвичай і є причиною для державного втручання в економічні й розподільчі процеси [3]. Вважається, що за критерієм В. Парето виправдана тільки та фінансово-економічна політика, котра нікому не наносить шкоди, що накладає серйозні обмеження на практичне застосування даного підходу.

Щоб вирішити проблему обмежень за В.Парето Н.Калдор і Дж.Хікс уже в ХХст. запропонували принцип компенсації, відповідно до якого суспільний добробут зростатиме якщо індивіди, які отримали певний вигравш, можуть компенсувати збиток тим, хто його поніс, але при цьому залишитись у вигравші. У даному разі можливість компенсації розглядається як умова, достатня для того, щоб розглядати економічні зміни як зростання багатства суспільства. Оскільки збільшення корисності одних перевищує збитки інших, значить сумарна суспільна корисність зросла – у цьому суть даного критерію.

У 30-х роках ХХ ст. А.Бергсон і П.Самуельсон запропонували функцію добробуту, за якою суспільний добробут визначається добробутом окремих

членів суспільства. Вони вважали, що слід визначати внесок кожної індивідуальної функції корисності у суспільну корисність, а значить, порівнювати корисність, отриману різними особами. К.Ерроу досліджував вплив колективного вибору на суспільний добробут через голосування індивідів. Він вивів “теорему неможливості”, яка означає, що будь-який вибір, який відповідає вимогам повного впорядкування, транзитивності, універсальності, Парето сумісності і незалежності від інших альтернатив, перетворює одного індивіда в диктатора, тобто суспільний вибір не може бути одночасно і раціональним і демократичним, тобто досягти максимального добробуту [1].

В.Сен, аналізуючи “теорему неможливості”, говорить, що вона занадто песимістична, бо сам Ерроу вів пошук обмежень, які б гарантували послідовні рішення більшості тоді, коли кожний надає перевагу тому поділу суспільного пирога, який збільшує його власну частку. Однак коли існує життєво важливе питання національного рівня – електорат розсудливо послідовний і одноголосний.

У ХХ ст. економічна теорія добробуту стала поступово трансформуватись у теорію суспільного ви-

бору, яку складно визначити як економічну, оскільки вона тісно пов’язана з теорією держави і права і діє на стику політології та економіки.

Дж.Бьюкенен досліджував проблему вибору такого механізму, який би мінімізував негативні наслідки перерозподільних процесів і максимізував позитивні. А.Сен, аналізуючи механізми державного вирішення соціальних проблем, зауважує, що вони, як правило, не дають бажаних результатів. На його думку, головною проблемою теорії добробуту в умовах ринку стала проблема оптимізації, яку розуміють як максимальну продуктивність затрат праці, що досягається при раціональному використанні ресурсів.

Незважаючи на значні зрушення у економічній теорії добробуту, особливо в ХХст., вона містить цілу низку суперечностей та обмежень, які на думку сучасних економістів обумовлені наступним:

- соціально-економічна дійсність дуже багатогранна та може мати безліч варіантів розвитку, і швидкість її змін часто випереджає темпи її усвідомлення та пояснення, – цим пояснюється різноманітність підходів різних учених до вивчення тих самих проблем і висвітлення їх з різних поглядів;

- вплив суб’єктивних факторів на соціальні процеси значний, особливо це помітно в дослідженні підходів у соціальній політиці, при вивченні поведінки господарських суб’єктів, окремих індивідів у процесі реалізації їхніх потреб, інтересів, цілей;

- не можна забувати, що проблеми зростання добробуту – це відображення фундаментальних проблем економічного вибору, які в принципі не можуть бути вирішені через безмежність потреб та обмеженість ресурсів;

- при всіх спробах певним чином кількісно та якісно описати саме поняття добробуту ми не маємо його однозначного визначення, частіше заціклюємося на визначенні соціально прийнятних стандартів і не можемо з певною мірою достовірності встановити, якими будуть параметри цього поняття у найближчому майбутньому [2];

- неспроможність у повному обсязі простежити наслідки урядових програм, а також через розбіжності в поглядах на природу економіки, в поглядах на цінності та цілі [6];

- зосередження на окремих проблемах забезпечення суспільного добробуту, переважно на вивченні ролі держави або ринку у розв’язанні соціальних проблем, та відсутність систематизації підходів до вивчення даної проблеми;

- у 90-х роках ХХ століття економічна теорія виявилась неспроможною передбачити та пояснити закономірності трансформації соціально-економічних процесів (тоді, до речі, більш ефективним виявився синергетичний підхід до аналізу перехідної економіки);

- зміна підходів до вивчення соціальних проблем часто заперечувала попередні доробки вчених, які раніше вважалися “фундаментом” цих теорій. Відсутність

такого "фундаменту", як зауважує В.Полтерович, зумовлює нестійкість теоретичних конструкцій [4];

– для пояснення динаміки добробуту використовується низка узагальнених соціально-економічних показників, які не дають можливості визначити й порівняти якісні оцінки життєвого рівня та добробуту суспільства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Веймер, Девід Л., Вайнінг, Ейден Р. Аналіз політики: Концепції та практика / Пер. з англ. Іван Дзюба, Анатолій Олійник; Наук. Ред. О.Кілієвич. – К.: Основи, 1998. – С.183.

2. Галушка З.І. Розвиток теорії добробуту: суперечності чи неможливість прийняття ефективних рішень? // Економічна теорія. – 2008. – №1. – С. 22–29.

3. Історія економічних вчень: Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – К.: Знання, 2004. – С. 597–600.

4. Полтерович В. Кризис экономической теории. // Материали научного семінара Отделения экономики и ЦЭМИ РАН 21–23 ноября 1998 г. – М, 1998. – С.15.

5. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй.-К., 2001. – С. 39.

6. Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектора // Перекл. з англ. А.Олійник та Р.Скільський. – К., 1998. – С. 42–49.

УДК 504.064.45+681.3

ЗЕНАЙШВІЛІ В.

Наук. керівник ЧУМАЧЕНКО Г.В. к.е.н.,

м. Луганськ

ПРОБЛЕМИ УТИЛІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОННОГО ОБЛАДНАННЯ

Невід'ємною частиною нашого життя став технічний прогрес. Ми знаходимося в постійній залежності від процесу модернізації та заміни електронної техніки. Виробництво офісного обладнання, комп'ютерів і мобільних пристроїв з кожним роком стрімко збільшується. Однак є й неприваблива сторона – застарілу апаратуру, що вийшла з ладу потрібно кудись подіти – виникає проблема утилізації застарілого обладнання.

На відміну від органічних відходів, техногенне сміття неможливо утилізувати, використовуючи природні процеси регенерації. Більш того, з огляду на присутність у багатьох компонентах важких металів і отруйних речовин, спалювати його подібно побутовим відходам теж не можна. Переробка застарілої електроніки вимагає значних зусиль і являє собою чималу проблему. Ігнорувати її неможливо, тому що вона несе серйозну загрозу для екології.

За найбільш приблизними оцінками з 1991 р. в Україну було завезено більше 10 млн. одиниць персональної та оргтехніки загальною масою понад 400 тис. т і ще близько 20 млн. мобільних телефонів (близько 2400 т). Причому, у сучасній електроніці є своя специфіка – вона набагато більшою мірою складається з неліквідних матеріалів. Так, один комп'ютер класу 286 або 386 в комплекті з ЕПТ-монітором орієнтовно містить від 10 до 20 кг скла, 3 кг АБС-пластика, приблизно стільки ж чорних металів, по 200 г міді та алюмінію, всього 1 г срібла і не більше 10 мг золота. Тобто в основному мова йде про матеріали, вторинне використання яких неможливо, і тому вартість переробки значно перевищує вартість одержуваних металів.

Окрему проблему утилізації представляють кінескопи моніторів – із-за вмісту отруйних речовин їх не можна навіть розібрати – як і ядерні відходи, їх варто тільки ховати в спеціальних могильниках. Розвинуті країни задихаються від електронного сміття, оскільки

одних тільки неробочих кінескопів і моніторів в них накопичилося понад 100 млн. Те ж саме відноситься і до батарей живлення та акумуляторів, які містять такі метали, як свинець, кадмій, цинк і нікель.

У Японії, США і країнах ЄС в останні роки активно розвивається напрямок утилізації старих комп'ютерів. У США компанія Dell почало переробку застарілої техніки восени 2002 р., причому спочатку вона просто брала всі витрати, за винятком витрат на перевезення, на себе. З весни ж 2003 р. старі ПК приймаються в переробку за ціною \$ 15 за одиницю.

У Німеччині щорічно викидається 2,2 млн. комп'ютерів, принтерів і моніторів. Середньостатистичний німець повністю або частково оновлює свій ПК кожні 2–3 роки і до останнього часу був змушений платити за утилізацію старого (в залежності від моделі) від 15 до 30 євро.

З 2005 р. всі виробники зобов'язані безкоштовно приймати свою про-продукцію на переробку. Зараз так відбувається у Німеччині з батарейками: викидати їх у контейнер із загальним сміттям заборонено, але можна здати в будь-який магазин з продажу електроніки. За даними експертів, на кожного жителя Євро-союзу припадає щорічно по 14 кг "електронного сміття", а в Німеччині цей показник досягає 16 кг.

Електронне сміття, схоже, стає одним із символів XXI століття. Тільки в Європі в 2001 році на звалища потрапляло близько 6 млн. тонн електроніки та електроприладів. І тільки 4% з них перероблялося на вторсировину. Англійці, наприклад, без жалю розлучилися в 2002 році з 12 млн. стільникових телефонів і 2 млн. телевізорів. Зрозуміло, що все це сміття повітря не озонує, а, навпаки, забруднює навколишнє середовище подібно мільйонам мініатюрних Чорнобилів.

Німецький концерн Siemens і японська компанія Fujitsu мають намір створити спільне підприємство з утилізації персональних комп'ютерів – вони плану-

ють побудувати заводи в п'яти містах Німеччини. Намічено також створення аналогічних виробництв у Великобританії, Франції та скандинавських країнах. На думку ініціаторів проекту, централізована переробка ПК поліпшить екологічне становище і буде сприяти збільшенню попиту на нові моделі.

У Японії Sony створила службу з утилізації застарілих персональних комп'ютерів своєї марки. Компанія створила спеціальну мережу по їх збору та доставці, а вартість переробки одного ПК складає 4–5 тис. ієн (\$ 40).

В Україні, на відміну від індустріально розвинених країн, проблема переробки електронного сміття практично пушена на самоплив – утилізація застарілої техніки є турботою виключно її власників, тому частіше всього обладнання закінчує свої дні на смітнику.

З корпоративними користувачами ситуація складніше. Згідно з законодавством України, персональні комп'ютери належать до основних засобів і підлягають бухгалтерського обліку із зазначенням кількості в них коштовних металів. Мало того, на цю техніку протягом 10 років поширюється правило про амортизацію, таким чином, списувати і утилізувати її можна тільки після закінчення цього терміну, хоча реально вона застаріває набагато раніше.

За законом для списання та утилізації ПК та офісного обладнання юридична особа повинна звернутися до одного з спеціалізованих підприємств, які займаються виробництвом, ремонтом та обслуговуванням персональної техніки, із проханням про проведення експертизи, та отримати висновок про те, що дана модель морально застаріла, знята з виробництва і ремонту не підлягає. Тільки після цього можна укладати договір з відповідною організацією про утилізацію відходів. Плата за переробку одного комп'ютера в Україні – близько 100 грн.

При утилізації перш за все необхідно отримати в Міністерстві екології ліцензію на право займатися збиранням та переробкою твердих побутових відходів. Для цього потрібно пройти екологічну експертизу і отримати екологічний висновок. Експертизу проводить екологічна служба міста або області.

Ліцензію на утилізацію відходів, що містять дорогоцінні метали, видає Міністерство фінансів, кольорові і чорні – Міністерство промислової політики, а полімери і отруйні матеріали – Міністерство екології та природних ресурсів. Але, як ми вже з'ясували, персональні комп'ютери містять всі ці речовини. Тому в їх відношенні діє такий порядок: обладнання необхідно здати підприємству, що має дозвіл на роботу з дорогоцінними металами. Там здійснюються розбирання техніки та сортування матеріалів, які потім передаються компаніям, які на законних підставах займаються переробкою певного виду відходів. Вартість процедури, включаючи оформлення підсумкового документа, – близько 1500 грн.

З висновком експертизи, проектною документацією, описом технологічних процесів потенційного

сміттєпереробного підприємства треба йти за дозволом в комунальне та водне господарства міста, санітарну та протипожежну служби. В цілому весь процес отримання необхідної дозвільної документації займає від 2-х до 4-х місяців.

Процес утилізації електронної техніки занадто запутаний і складний, але саме такий офіційний порядок і у компаній, що бажають уникнути конфліктів з чинним законодавством, інших можливостей списати застарілу електроніку немає. В даний час ця проблема, судячи з усього, не турбує ні державу, ні більшу частину населення. Звичайно, і “електронного сміття” у нас відносно небагато, але екологію воно у будь-якому випадку не покращує.

Утилізація застарілої офісної техніки вимагає грошей, однак такі витрати неминучі. Але, в силах законодавчих органів зробити цей процес, якомога простішим та ефективнішим. При розумній організації переробка “електронного сміття” може стати економічно вигідною діяльністю і сприяти створенню додаткових робочих місць. Особливістю будь-якого сміттєпереробного виробництва є ручна праця. Всі операції по сортуванню, подрібненню, відбраковуванню відходів відбуваються вручну. Тому навіть невеликому підприємству може знадобитися близько 40 чоловік обслуговуючого персоналу. Зазвичай підприємство працює позмінно. У зміні може бути 10–15 чоловік.

Як стверджують фахівці, в будівництво комплексу по переробці всіх видів твердих побутових відходів (ТПВ) (гума, пластик, деревина, скло, папір, метал) необхідно вкласти понад \$ 20 млн. Щоб організувати цех по переробці одного з видів ТПВ, потрібно в десятки менше витрат, від \$ 50 до 300 тис.

Площа виробничого приміщення під переробний цех повинна бути не менше 300500 кв.м, складського – 100 кв.м. Їх необхідно облаштувати у відповідності з санітарними та пожежними вимогами та нормами. На таке облаштування потрібно як мінімум в \$ 2–3 тис. Приміщення найкраще шукати на міській околиці, недалеко від звалища, або в промислових зонах міста, але обов'язково далеко від житлових будинків (мінімальна відстань не менше 600 м). Організувати свій автопарк, щоб вивозити сировину з полігонів, необов'язково. Можна домовитися про співпрацю або з компанією по вантажоперевезенням, або з комунальними (приватними) підприємствами, які займаються вивозом сміття.

Мінімальний комплект обладнання для оснащення переробного цеху включає: сортувальну лінію, подрібнювач, накопичувальний бункер, прес, магніт і т.п. Його вартість коливається від \$ 50 до 70 тис., залежно від виробника.

Але на думку опитаних підприємців, на дорогі імпортовані машини витрачатися не варто, вітчизняні агрегати не тільки дешевші, але часто і надійніші, та й запчастини до них знайти легше.

Отже, сміттєвий бізнес можна назвати привабливим для інвестицій: конкурентне середовище є цілком сприятливим, сміттєпереробних компаній небагато, сміття вдосталь. Вкладені на перших порах кошти окупити можна досить швидко. У Росії чи Білорусі, грошові вкладен-

ня можна повернути за 2 місяці, на Україні – потрібно від 6 місяців до 2 років. При цьому рентабельність виробництва досить висока, від 20% до 50%. Крім "чистої" переробки відходів підприємства з часом освоюють виробництво виробів з вторинної сировини.

УДК 378.147

МОШКО В.В., викладач
м. Ніжин

АКТИВІЗАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ

Вимоги Болонської конвенції передбачають таку організацію контролю якості освіти, що має базуватися на перевірці знань та навичок, які були набуті під час навчання. Заохочення студентів до отримання знань та активізація їх навчальної діяльності стає однією з основних позицій забезпечення якості освіти, а знання, таким чином, можна віднести до елементів економічної реальності.

За С.С.Лавровим [1], знання поділяються на чотири види:

– Понятійні знання – поняття, якими користується людина в своїй інтелектуальній діяльності, включно зі зв'язками між цими поняттями, через які пояснюється "що це".

– Конструктивні знання – поняття про структурні складові об'єктів та взаємодію цих складових, тобто "як це діє".

– Процедурні знання – методи, алгоритми і програми вирішення професійних задач, тобто "як це зробити".

– Фактографічні знання – якісні та кількісні характеристики об'єктів і явищ професійного спрямування, тобто інформаційні масиви.

На теперішній час набуті знання слід розглядати у двох напрямках:

– Декларативна форма – "знати – що".

– Проблемна – "знати – як".

Декларативна форма знань ґрунтується на описі існуючих об'єктів професійного напрямку навчання і виділенні взаємозв'язків між ними, а процедурна форма – характеризує деяку послідовність кроків, які треба виконати для досягнення певної мети. Понятійні, конструктивні та фактографічні види знань відносяться до декларативної форми, а процедурні – до проблемної форми.

В процесі навчання перший напрямок можна реалізувати через основні форми навчання – лекційний матеріал, література, електронні засоби інформації тощо, а другий напрямок реалізується в основному під час індивідуальної роботи викладача зі студентами та під час самостійної роботи самих студентів.

Для підвищення якості засвоєння знань і активізації навчання студентів потрібно впроваджувати в процес навчання активні методи навчання:

– Лекції повинні носити проблемний характер і стимулювати активну самостійну пізнавальну діяльність студентів. Поставлені викладачем під час лекції питання мають змушувати студентів до концентрації та активного мислення для отримання вірної відповіді.

– Індивідуально-консультативна робота викладача має включати основні компоненти диференціації навчання, що передбачає створення сприятливих умов для розвитку кожного окремого студента з метою розкриття та розвитку їх індивідуальних творчих можливостей: всі студенти отримують подібні завдання, проте викладач надає різний вид допомоги з метою розвитку їх індивідуальних здібностей. Вид та рівень допомоги, що надається студенту – застосування опорного або схемного конспекту, алгоритму розв'язування завдання даного типу, визначення типових помилок у процесі вирішення аналогічних завдань тощо – має залежати від рівня підготовки студента.

– Самостійна пізнавальна діяльність студентів має бути спрямована на розвиток їх творчих здібностей. З цією метою створюється комплект завдань творчого характеру різного рівня складності. В залежності від рівня підготовки студентів робота з творчими завданнями організовується індивідуально або в малих групах. Після завершення розв'язування задачі в кожній групі проходить обговорення отриманого розв'язку, систематизація допущених помилок, проводиться оцінювання результатів навчальної діяльності кожного студента. Результати виконання творчих завдань презентуються на практичних та лабораторних заняттях.

Використання різних засобів інформаційно-комунікаційних технологій дають змогу підібрати методи додаткової роботи з студентами, які не володіють базовим рівнем знань та умінь з відповідної теми, усунути визначені прогалини в знаннях та більш правильно дозувати допомогу студентам, підвищуючи ефективність їхньої навчально-пізнавальної діяльності, не

знижуючи водночас вимог до змісту навчання. Доцільно також використовувати метод аналізу конкретних ситуацій, і про цьому навчальні завдання повинні носити фахове спрямування, що дозволить в процесі їх розв'язування наблизити процес навчання до реальних умов майбутньої практичної діяльності спеціалістів відповідного фаху.

УДК 378.147

ПАХОМОВА Т.М., к.е.н.

м. Ніжин

ВРАХУВАННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ АДАПТАЦІЙНОГО ПЕРІОДУ СТУДЕНТІВ ПЕРШОГО КУРСУ В НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

1. Як свідчать результати інтерв'ювання, проведеного серед студентів першого курсу, у першому семестрі більшість із них знаходяться в стані сильної напруги, відчувають перевантаження. Серед основних причин називаються такі: “студентська програма відрізняється від шкільної”, “викладачі думають, що ми професори”, “ми не звикли до самостійного навчання”, “ми все відкладаємо на останній день”. Таким чином, “адаптаційний синдром” (стрес), які переживають студенти першого курсу на протязі адаптаційного періоду (перший семестр), перш за все, пов'язаний з недостатньо високим рівнем розвитку саморегуляції та самоорганізації. Дійсно, вчорашні школярі, не встигнувши звикнути до нового статусу, стикаються з безліччю проблем, вирішення яких вимагають від них мобілізацію резервів організму, зміцнення та перебудови сфери саморегуляції, формування необхідних навичок самоорганізації. Нові умови навчання, в яких опиняються студенти першого курсу, вимагають, перш за все, врахування в навчальному процесі особливостей гігієни розумової праці. Наприклад, при організації самостійної роботи треба враховувати біологічні ритмічні зміни, які організм переживає на протязі дня. Добовий цикл працездатності виглядає наступним чином: найбільша продуктивність спостерігається між 8 та 12 годинами ранку, а також між 16 та 20 годинами, найменша – між 14–16 та 20–22 годинами. Заняття на перших парах регулярно приходяться на період впрацювання, що характеризується більш низькою в порівнянні з оптимально можливою працездатністю. Заняття на четвертій–п'ятій парах припадають на період субкомпенсації (надмірної напруги пізнавальних можливостей) чи навіть декомпенсації (нездатності організму справитися з навантаженням, зниження рівня пізнавальних і емоційно-вольових процесів).

2. Бажано також враховувати і особливості біологічного тижневого ритму. Понеділок, п'ятниця, субота – дні найменшої працездатності, а вівторок, середа, четвер – дні підвищеної працездатності. Протягом робочого тижня відбуваються наступні зміни: у перший і останній дні тижня продуктивність праці і студентів, і викладачів звичайно нижче. У вівторок період впра-

ЛІТЕРАТУРА

1. Бедь В.В., Малишев А.О. Основи наукової праці студентів академії: Навч.-методичний посібник. – Ужгород: Видавництво В.Падяка, 2001. – С 54.
2. Лавров С.С. Представление и использование знаний в автоматизированных системах // Микропроцессоры. – №3. 2003. – С. 14–19.

цювання завершується, настає стадія гіперкомпенсації, що охоплює і середу. У четвер підтримка працездатності на необхідному рівні здійснюється завдяки підключенню вольових зусиль.

3. При плануванні самостійної роботи студентів необхідно звертати увагу і на семестрові річні цикли: на початку семестру спостерігається зниження працездатності, потім іде поступове її підвищення, а до кінця семестру працездатність падає. Фаза впрацювання у II семестрі коротша, ніж у I-му (2–3,5 тижня). Найсприятливіші у фізіологічному відношенні для навчання – жовтень – листопад, березень – квітень.

4. Таким чином, найбільш складний етап, етап адаптації у житті студента першого курсу складає перший семестр, а особливо – перші два місяці навчання. Дослідження фізіологів і гігієністів показали, що енергетичні резерви першокурсників і в цілому працездатність помітно знижені. Тільки в другому семестрі етап впрацювання першокурсників завершується, стан функціональних систем стабілізується. Дана інформація враховується при організації та проведенні занять з дисципліни “Психологія та педагогіка”, тематичний план якої навіть містить тему “Самоорганізація в навчанні”.

5. Тому врахування особливостей гігієни розумової праці студентів першого курсу в навчальному процесі (наприклад, при складанні розкладу і розподіленні навантаження) всіма викладачами, що працюють з даною категорією студентів, сприятимемо підвищенню ефективності їх навчання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бедь В.В., Малишев А.О. Основи наукової праці студентів академії: Навч.-методичний посібник. – Ужгород: Видавництво В.Падяка, 2001. – С 32
2. Гремлинг С, Ауербах С. Практикум по управлению стрессом. – СПб: Питер, 2002. – С. 158–159.
3. Семиченко В.А. Психічні стани. – К.: Марістр-5, 1998. – 208 с.
4. Сизанов А. Ваш психологический портрет. – Мн.: Польша, 1998. – С. 9
5. Столяренко А.М. Физиология высшей нервной деятельности и учебно-воспитательный процесс. – М.: ВПА, 1979. – С. 160.
6. Физиологические и психологические основы труда. – М.: Профиздат, 1974. – С. 147.

УДК 504.064.45(477)

СУХОМЛИН С.

Наук. керівник – ЧУМАЧЕНКО Г.В., к.е.н.

м. Луганськ

ПРОБЛЕМИ УТИЛІЗАЦІЇ ТВЕРДИХ ВІДХОДІВ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

Наука і техніка початку третього тисячоліття дуже швидко розвиваються, не стала винятком і промисловість. Подібного роду тенденція поширилася по всьому світу і вже охопила практично усі країни незалежного від ступеня їх розвитку. Україна має досить потужний промисловий потенціал, що дістався їй у спадщину від Радянського Союзу. У зв'язку з недосконалістю технологічних процесів на даному етапі неминучим є негативний вплив промисловості на навколишнє середовище промислових відходів, як компонента такого впливу. Щорічно в усьому світі і в нашій країні мільйони тонн твердих, рідких, пасто- і газоподібних відходів надходить у біосферу, спричиняючи тим самим непоправної шкоди як живій, так і неживій природі. В Україні відходами зайнято близько 160 тисяч га, і це – один з найвищих показників накопичень відходів у світі. Найбільші площі під звалища зайняті в Дніпропетровській, Донецькій, Одеській, Луганській та Запорізькій областях. Незважаючи на давність і велику кількість досліджень у галузі екологічно чистого виробництва, проблема утилізації та переробки промислових відходів залишається актуальною до тепер.

В Україні нині налічується 19 сховищ токсичних відходів, які зберігаються в невідповідних умовах і під впливом різних факторів навколишнього середовища, потрапляють в ґрунт і підземні води, загрожуючи екологічним забрудненням.

Найбільший обсяг відходів утворюється на підприємствах гірничо-металургійного комплексу, де річні обсяги їхнього утворення сягають понад 100 млн. тонн.

Утворення токсичних відходів на підприємствах України в 2007 році склало 62,9 млн. тонн. Переважна кількість токсичних відходів утворюється в Донецькій, Дніпропетровській, Луганській, Запорізькій та Кіровоградській областях. Загальний обсяг накопичення токсичних відходів на початок 2005 року становив 1,59 млрд. тонн (на початок 2004 року – 2,74 млрд. тонн). А в 2007 році загальний обсяг токсичних відходів, за інформацією Інституту геологічних наук НАНУ, досяг більш ніж 5 млрд. тонн. При цьому в одній тільки Луганській області накопичено 340 тонн отрутохімікатів. Нагадаємо, що в безпосередній близькості від трьох компактно розташованих промислових центрів Луганщини – Рубіжне, Северодонецька та Лисичанська – протікає річка Сіверський Донець, рівень забруднення якої до цих пір залишається надзвичайно високим.

Існуючі класифікації твердих відходів вельми різноманітні і однобічні. Різні підходи до класифікації відходів базуються на таких класифікаційних ознаках: місце утворення відходів (галузь промисловості); стадія виробничого циклу; вид відходу; ступінь шкідливості

навколишньому середовищу і здоров'ю людини; напрям використання; ефективність використання; величина запасу та обсяги утворення; ступінь вивченості та розроблення технологій утилізації.

Відповідно до вітчизняного стандарту "Шкідливі речовини. Класифікація та загальні вимоги безпеки", всі промислові відходи поділяються на чотири класи небезпеки: перший – надзвичайно небезпечні, другий – високо небезпечні, третій – помірно небезпечні, четвертий – майже нешкідливі.

На основі цієї класифікації розробляються схеми централізованого збору, вивезення та переробки промислових відходів для використання як вторинної сировини і для запобігання їх негативного впливу на навколишнє середовище.

Всі тверді промислові відходи можна розділити на два види: нетоксичні та токсичні. У своїй основній масі тверді відходи нетоксичні.

Для визначення класів небезпеки токсичних відходів та їх переліку використовуються наступні нормативні акти:

Закон України "Про загальнодержавну програму поводження з токсичними відходами" (14 вересня 2000 р.); "Класифікатор відходів ДК 005-96";

"Порядок накопичення, транспортування, знешкодження і захоронення токсичних промислових відходів (санітарні правила)" (01.07.1999 р.);

Наказ "Про запобігання негативного впливу токсичних промислових відходів на здоров'я населення" (22.06.1995).

У сховищах організованого складування та на території підприємств країни накопичилося 1587 млрд. тонн токсичних відходів, з них 28,3 млн. тонн відносяться до 1–3 класів небезпеки. Понад 90% сумарної кількості токсичних промислових відходів зберігаються на території Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Кіровоградської та Луганської областей. Більше трьох чвертей відходів 1-го класу небезпеки розміщено у сховищах організованого складування в Івано-Франківській, Луганській, Херсонській та Чернігівській областях. Із загальної кількості утворених відходів, 38% розміщені в місцях організованого складування відходів, з 16% у сховищах, що експлуатуються з порушенням вимог екологічної безпеки, або не відповідають діючим нормативам.

Беручи до уваги класифікацію та способи утворення токсичних відходів, застосовують різні методи утилізації. На сьогодні найпоширенішим методом є ресурсозберігаючі технології. Ресурсозберігаюча технологія – така організація виробництва, при якій відходи зведені до мінімуму і переробляються у вторинні матеріальні

ресурси. У ресурсозберігаючій технології передбачається створення оптимальних технологічних схем із замкнутим матеріальним і енергетичним потоками. Однак ще не для всіх виробництв розроблені промислові технології раціонального використання ресурсів, не створені економічні та юридичні передумови для цього. Така задача повинна і буде вирішена тим поколінням, яке сьогодні вступає в реальну господарську діяльність. Альтернативи такому підходу, сьогодні вже немає.

Ресурсозберігаючі технології дозволяють:

1. Знизити або запобігти розміру збитку, що наноситься навколишньому середовищу викидом відходів. Наприклад, утилізація рідких і твердих відходів, що містять хлор, металургійної переробки та концентратів, що містять титан, дозволяє на 45% знизити викид хлору у навколишнє середовище. Зменшити площі земель, що накопичують відходи.

2. Зменшити забруднення навколишнього середовища від переробки первинної сировини, як такого, що компенсує невикористання вторинних матеріальних ресурсів, що містяться у відходах, а також тепла, що міститься у вторинних енергетичних ресурсах (ВЕР).

Дуже важливим є максимально повна утилізація полімерних відходів, оскільки вона дає можливість не тільки зменшити витрати нафти та газу на їх синтез, але й знижує навантаження на навколишнє середовище, так як в атмосферних умовах полімери розкладаються дуже повільно.

Широке застосування в усіх галузях народного господарства ресурсозберігаючих технологій має стати вирішальним фактором поліпшення природоохоронної діяльності, забезпечуючи максимально можливе запобігання екологічного збитку. Ресурсозберігаючі технології, окупляться в короткий термін, забезпечують найбільший вихід кінцевого продукту.

Способи утилізації промислових відходів:

1. Плазмовий спосіб утилізації промислових відходів. Плазмохімічну технологію використовують для переробки високотоксичних рідких і газоподібних відходів. При цьому відбувається не тільки знешкодження небезпечних відходів, але й виробництво цінних товарних продуктів.

2. Спалювання відходів. Вогневий спосіб знешкодження та переробки відходів є найбільш універсальним, надійним і ефективним порівняно з іншими. У багатьох випадках він є єдиною можливим засобом знешкодження промислових і побутових відходів.

Спосіб застосовується для утилізації відходів у будь-якому фізичному стані: рідких, твердих, газо- і пастоподібних. Поряд із спалюванням паливних відходів, вогневу обробку використовують і для утилізації не паливних відходів. Цей спосіб характеризується високою санітарно-гігієнічної ефективністю.

Підводячи підсумок, можна сказати, що, незважаючи на тривалість вивчення цієї проблеми, утилізація і переробка відходів промисловості, як і раніше, не ведеться на належному рівні.

Гострота проблеми, незважаючи на достатню кількість шляхів рішення, визначається збільшенням рівня утворення та накопичення промислових відходів. Зусилля зарубіжних країн спрямовані, перш за все, на попередження та мінімізацію утворення відходів, а потім на їх рециркуляцію, вторинне використання та розробку ефективних методів остаточної переробки, знешкодження та видалення відходів, що забруднюють навколишнє середовище. Усі ці заходи, безперечно, зменшують рівень негативного впливу відходів промисловості на природу, але не вирішують проблему прогресуючого їх накопичення в навколишньому середовищі і, отже, наростаючої небезпеки проникнення в біосферу шкідливих речовин під впливом техногенних та природних процесів. Різноманітність продукції, що при сучасному розвитку науки і техніки може бути безвідходно отримана і спожита, досить обмежена, вона є досяжною лише на ряді технологічних ланцюгів і тільки високорентабельними галузями та виробничими об'єднаннями. Незважаючи на тривалу орієнтацію промисловості нашої країни на ресурсозберігаючі технології, вони є, скоріше, економічними цілями виробництва, ніж заходами запобігання шкідливого впливу на природу. Раніше вважалося перспективним засобом зниження забруднення навколишнього середовища спалювання токсичних побутових та промислових відходів, при якому виключення забруднення навколишнього середовища високотоксичними речовинами, можливе лише на спеціальних заводах, в яких не окулюються в результаті своєї діяльності витрати на будівництво та експлуатацію.

Багатостороннє і глибоке вирішення проблеми утилізації та переробки промислових відходів – тривалий і кропіткий процес, яким належить займатися ряду поколінь вчених, інженерів, техніків, екологів, економістів, робочих різного профілю та багатьох інших фахівців.

УДК 338.24

ШПАК П.

Наук. керівник – СЕЛЕЗНЬОВА Р.В., к.т.н.

м. Вінниця

МАТЕМАТИКА-СТАТИСТИКА-ЕКОНОМІКА-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК СКЛАДОВІ УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВА

Статистика як наука

Ринкова діяльність людських індивідуумів, груп чи спілок, робота підприємств комерсантів,

менеджерів, економістів в умовах формування ринкових відносин наповнилась якісно новим змістом.

Це в свою чергу, не могло не позначитися на зростаючій ролі статистичної науки, оволодіння методологією якої є неодмінною умовою вивчення підприємницької діяльності, тенденцій попиту і пропозицій, прийняття оптимальних рішень на всіх рівнях підприємницької діяльності.

Слово "статистика" походить від латинського слова "статус", що стан, становище.

Статистика як наука почала розвиватися ще в середині XVII сторіччя як так звана "політичної арифметики". Її засновниками були англійські філософи і вчені Граунт (1620-1674) і Вільям Пеггі (1623-1687).

Дня того, щоб відкрити закони суспільного розвитку, необхідно зібрати багаточисельні факти суспільного життя і силою наукової абстракції виявити та дослідити їх сутність. І саме тут на допомогу приходить статистика, що покликана зібрати дані про масові явища і процеси, відповідно оцінювати їх та зробити належні висновки. Без широкого залучення масових науково-опрацьованих статистичних даних неможливе глибоке вивчення розвитку суспільства. Саме за цих обставин статистика визначилась як наука.

Кількість промислових підприємств і їх галузевий склад різні у просторі, змінюються їх кількість і склад в часі. Змінюється обсяг реалізації продукції і кількість перевезених вантажів.

Для того, щоб якісно вивчати розміри, зміни і кількісні співвідношення конкретних соціально-економічних явищ, необхідно послідовно здійснити три типи статистичного дослідження:

- 1) статистичне спостереження;

- 2) статистичне групування і зведення первинних даних;

- 3) статистична обробка інформації.

Для вирішення задач дослідження застосовується комплекс методів, який утворює математичну і методологічну основу предмету статистики.

Для вивчення кількісного аспекту масових суспільно-економічних явищ і процесів статистика використовує ряд понять і категорій:

- 1) ознака;
- 2) варіація;
- 3) статистична сукупність;
- 4) показник;
- 5) система показників.

Ознакою в статистиці називають відмінну рису, властивість, якість, що є характерною для окремих одиниць, об'єктів (явищ). Так, ознаками промислового підприємства можуть бути: розміри виробництва, величина основних виробничих фондів, чисельність промислово-виробничого персоналу і ряд інших. Демографічними і соціально-економічними ознаками людини можуть служити вік, рівень освіти, професія, стать тощо.

Так що можна дати висновок, що за допомогою статистики можна вирішити багато питань, які можуть знадобитися не тільки в науці а й у побуті.

ЛІТЕРАТУРА

1. С78 Статистика: Підручник / С.С. Герасеменко та ін. – К.: КНЕУ, 1998.-468с.
2. А65 Андреев М.В. Лекції з фінансової статистики. Оптимальна стратегія інвестицій – купівлі – продажі акцій і обліку та обмін валют. – К.: КІБІТ, 2005. – 216с.

УДК 504.064.45 (477)

ЩЕРБАКОВА М.

Наук. керівник – ЧУМАЧЕНКО Г.В., к.е.н.

м. Луганськ

ПРОБЛЕМИ УТИЛІЗАЦІЇ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ В УКРАЇНІ

Необхідність розробки системи екологічного менеджменту, як більш прогресивної моделі, виникла у зв'язку з недосконалістю управління природокористування, яке не забезпечує узгодження економічних і природоохоронних цілей в масштабах держави. За останні 15-20 років у ряді зарубіжних країн активно розробляються і впроваджуються заходи з реалізації основних підходів екологічного менеджменту в господарській діяльності на всіх рівнях управління.

Екологічний менеджмент – складна міждисциплінарна наука, мета якої пошук шляхів забезпечення найбільш конкурентоспроможних рішень в галузі управління природоохоронною діяльністю. В Україні, яка особливо страждає від екологічної кризи, робляться перші кроки для її подолання. Ефективним засобом поліпшення екологічної ситуації є розробка адекватних систем еко-

менеджменту, яка охоплює планування, управління і контроль всіх видів діяльності, пов'язаних з охороною навколишнього середовища на виробництві.

В даний час в Україні складається тенденція відмови від багатоквитовних систем адміністративно-наглядового контролю на користь заходів економічного впливу, стимулювання екологічного підприємництва, регульованого за допомогою спеціальних податків. У розвинутих країнах широко використовується диференціація оподаткування в залежності від "екологічної диференціації продукції". Прикладом ефективності даного інструменту екологічної політики може служити зростання ринкової частки продажів неетилованого бензину в порівнянні з етилованим.

Система оподаткування за екологічним критерієм повинна регулюватися на державному та обласному

рівнях, у відповідності з компетенцією органів управління. Пільгове оподаткування доцільно застосовувати в першу чергу, на територіях з великим екологічним навантаженням, таких, як, наприклад, Донецька, Запорізька, Дніпропетровська області, і в них повинна залишатися більша частка прибутку від господарської діяльності (з мінімальними відрахуваннями у бюджет).

Поряд з податковими пільгами суб'єктам підприємницької діяльності, як свідчить зарубіжний досвід, можуть надаватися субсидії у розмірі до 30% інвестиційних витрат на дослідницьку діяльність з моніторингу, скороченню викидів і запобігання забруднення навколишнього середовища. В Україні це Державний Фонд охорони навколишнього природного середовища, джерелом надходження до якого є збір за забруднення навколишнього природного середовища. Сума зборів в цей фонд в 1998р. склала 4300 тис. грн. (0,76% від суми всіх коштів, що надходять до бюджету, за користування природних ресурсів та забруднення середовища). В цілому на охорону навколишнього середовища витрачалися лише 12,37% цих коштів, а решта пішли на поповнення держбюджету.

До 2006 року розподіл збору за забруднення навколишнього середовища здійснювалося відповідно до законодавства в таких пропорціях: до державного фонду охорони навколишнього природного середовища надходило 30% збору, до обласного – 50%). До місцевих (міських, сільських, селищних) – 20%.

Але, починаючи з 2006 року, порядок розподілу коштів був змінений, в результаті чого 65% надходило до державного екофонду, а 25% залишалося в обласному і 10% у місцевих, що вдвічі зменшило надходження на місцях. Це не тільки не сприяло поліпшенню екологічного стану, але й не відповідає основним вимогам щодо більш широкого делегування владних повноважень місцевих органів виконавчої влади.

Луганська область послідовно відстоювала ініціативу перегляду механізму розподілу збору за забруднення навколишнього середовища, щоб 100% зборів а також грошових стягнень за шкоду, заподіяну в результаті господарської та іншої діяльності, надходили до обласного та місцевих фондів охорони навколишнього середовища.

Тепер ця пропозиція частково врахована в Законі України "Про державні бюджет України на 2009 рік", в якому передбачено, що 70% зборів за забруднення навколишнього природного середовища зараховуються до обласного та місцевого бюджетів і 30%), – до Держбюджету.

Україна, як одна з європейських держав, має схожі з усіма ними проблеми, а саме стихійне забруднення великих територій різноманітними промисловими і побутовими, твердими та рідкими відходами, що досягло в нашій країні загрозливих масштабів. У зв'язку з цим необхідно в найближчому майбутньому створити спеціальну техніку масового очищення земельних угідь, полів, лісозахисних смуг і посадок, узбіч доріг,

пляжів, місць відпочинку від несанкціонованих звалищ різного сміття. Це дозволить протистояти тенденціям небезпечного накопичення сміття, його стихійного спалювання, самозаймання, попадання величезних кількостей токсичних речовин в атмосферу, річки та водоймища.

Загальні обсяги щорічного накопичення твердих промислово-побутових відходів в Україні перевищують сумарні показники країн Західної Європи з населенням близько 400 млн. чол. в 3.0–3.5 рази.

Особливо важкою проблемою є тверді побутові відходи (ТПВ), які являють з себе вкрай нестабільну і неконтрольовану суміш паперу, картону, харчових залишків, пластмаси, будівельного сміття, металів, батарейок та ін. Попереднє сортування ТПВ міським населенням та комунальними службами по видам в Україні практично не проводиться. Механічне сортування ТПВ технічно складне і поки що не знаходить широкого застосування. Пряма переробка або спалювання величезних кількостей відходів технічно проблематична, екологічно небезпечна і економічно неефективна. Тому потрібно невідкладне вирішення проблеми ТПВ при забезпеченні найбільш економічно та екологічно ефективного їх використання та переробки з отриманням корисної продукції.

При цьому не можна забувати, що тверді вуглецеві промислово-побутові відходи, які складають близько половини всіх твердих відходів в Україні, – це ще й вторинна сировина, запаси якої дуже великі і мають великий енергохімічний потенціал, і його важливо використати якомога повніше та з економічною вигодою. Досвід, накопичений у світі за останні 30 років, у реалізації високотехнологічної та ефективної переробки побутових відходів з отриманням корисної продукції та енергії найкращим чином представлений в Німеччині, яка є однією з передових країн по розробці і впровадженню відходо-переробної технології. Основні з відомих методів можна розділити на дві великі групи: механіко-біологічні та термічні. Але аналіз цих технологій, що використовуються при утилізації, не дає впевненості в тому, що вони можуть бути ефективно реалізовані в найближчі роки в сформованих в Україні умовах з багатьох причин, серед яких можна виділити наступні: мала продуктивність таких сміттєпереробних підприємств, непорівнянна з наростанням обсягів твердих вуглецевих промислово-побутових відходів і тим більше з уже накопиченим сміттям; необхідність величезних матеріальних і фінансових ресурсів на побудову десятків таких підприємств.

Принциповий висновок в результаті такого аналізу полягає в тому, що перевірені та ефективні на Заході технології сміттєпереробки і сміттєспалювання не можуть в наших умовах швидко і ефективно вирішити настільки масштабну і запущену проблему. Слід шукати альтернативні і максимально ефективні можливості переробки відходів, які найкращим чином будуть враховувати ситуацію що склалася в Україні.

Тому в Луганську запропонували проект сортувального заводу, де 40% сміття, що виробляється містом, буде відбиратися як корисна вторсировина – склобій, метал, пластик, картон і т.п. Саме на цьому етапі передбачається отримувати основний прибуток, з якого і можливість обертати зарубіжні кредити-інвестиції. А те, що сплачує населення за вивіз сміття, піде на покриття витрат самого виробництва – бензин, зарплату, запчастини та ін.

Планується використовувати чеські технології на всіх етапах збору та переробки сміття – спецконтейнери для окремого збору, спецавтомобілі та сортувальний завод. У цю ж технологію входить і складування за спеціальною технологією брикетів для сміття, що залишається після сортування та відбору корисної вторсировини (близько 60%). На майданчик вниз кладеться фольга, а потім на неї шарами: брикети – земля – брикети. Через п'ять років ця гора по прокладених у ній трубах повинна дати метан, який можна буде або продавати для заправки автомобілів, або використовувати для отримання електроенергії.

Цей проект може коштувати близько 14 млн. євро (бачки, транспорт, завод і саркофаг). Так як кошти

в бюджет Луганська та Луганської області на цей захід не закладаються, планується залучити чеських та австрійських партнерів, з якими потрібно підписати інвестиційний договір. Однак, до тих пір, поки не буде вирішено питання зі складуванням ТПВ, інвестиції до Луганська під цей проект не прийдуть. Місто за договором бере на себе два зобов'язання: виділити в оренду на 49 років землю під сортувальний завод і надати підприємству, яке запропонувало цей проект на десять років ексклюзивне право на стовідсоткову переробку всього сміття що збирається в місті. З міського бюджету на реалізацію цього проекту кошти не виділяються.

Дослідження показали, що перше місце серед чинників економічного росту займають інвестиції та інноваційна діяльність, вміння створювати і широко використовувати конкурентоспроможні технології в сферах національного товаровиробництва, послуг, інфраструктури ринку. Це стосується і екотехнології, на розробку яких виділяється в середньому 5–10% від загального обсягу фінансування інноваційної діяльності багатьох високорозвинутих країн світу.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ (кафедральні дослідження)

УДК 338.24+330.839

КОРОСТЕЛЕВ В.А, к.э.н.

г. Киев

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ДОМИНАНТА НООМЕНЕДЖМЕНТА

К первой десятке наиболее острых глобальных проблем современности относятся: изменения климата, дефицит питьевой воды, обезлесивание/опустынивание, загрязнение пресных вод, низкое качество управления, утрата биоразнообразия, увеличение и миграция населения, изменение социальных ценностей, утилизация отходов, загрязнение воздуха [1]. То есть, семь из десяти наиболее острых проблем лежат в сфере экологии. В этой связи рассмотрим экологическую ситуацию в Украине на общемировом фоне.

1. Экологическая и демографическая перегрузка Планеты

«...мы, земляне, не только не управляем экологической сферой Земли, но и стремимся не видеть, не слышать и не представлять масштабы экологической катастрофы, которая уже ступила на порог нашей планеты» [2].

Кроме нарастания внутренних противоречий и поляризации современного мира, постиндустриальное общество сталкивается еще с одной глобальной угрозой – сползанием к экологической катастрофе. Остановимся на основных формах движения к этой опасности.

Резкое сокращение площади плодородных земель

С 1970 по 1990 г. в Африке, Америке, Азии площадь пустынь увеличилась на 120 млн. га, фермеры утратили более чем 480 млрд. тонн чернозема, что эквивалентно его запасам на Индийском полуострове.

По данным ФАО в странах Африки, расположенных к югу от Сахары, 42 % земли имеют низкое естественное плодородие и не используются в сельском хозяйстве. А две трети обрабатываемых площадей находятся в настолько деградировавшем состоянии, что непригодны для ведения аграрного производства.

Африканский крестьянин в среднем выращивает не более 600 кг. зерновых, тогда как американский фермер – не менее 80 т. [3]. Такая низкая производительность труда при сокращении пригодной для сельского хозяйства земли обрекает многие страны Африки на полную зависимость от продовольственных доноров.

Наблюдается снижение уровня грунтовых вод в странах, где интенсивно добываются подземные воды

для орошаемого земледелия (Индии, США, Африканском континенте и др.). Возрастает загрязнение не только поверхностных, но и подземных вод.

Уменьшение лесных площадей

Из 60 млн. кв. км лесов, существовавших до начала хозяйственной деятельности человека, осталось 40 млн. кв. км. При этом лишь за последние 150 лет были уничтожены леса на площади в 7,7 млн. кв. км.

Обращает на себя внимание ускоренная вырубка лесов в странах, ставших на путь построения рыночной экономики. Так, если США утратили треть своего лесного покрова на протяжении XX века, то Китай лишился трех его четвертей за последние тридцать лет. Особым размахом обладают вырубки в Бразилии – бассейн Амазонки – и в Индонезии. Последняя является «мировым лидером».

Темпы вырубки лесов во многих регионах Земли находятся уже на уровне *экологических преступлений*. Ибо не только подрывается база пополнения запасов кислорода в нашей атмосфере, но и происходит нарастание эрозии почв, уменьшение их плодородия. Нарастает экономический ущерб от экологических преступлений. Так, например, уничтожение лесов и последующее разрушение почв в Китае оборачивается потерей 5,5–9,5 % ВВП, в Индонезии – 14 % ВВП [3].

Огромные потери лесного покрова Земли, угрожающие темпы роста пустынь, загрязнение мирового океана способствовало нарастанию числа глобальных катастроф. Если в 50-х годах прошлого столетия наблюдалось до 20 катастроф планетарного характера, то в 70-х – 47, а 90-х – 86. За десять последних лет от катастроф пострадало 2 млрд. чел. [2].

Обострение демографических проблем

В масштабах планеты с середины 50-х годов до середины 90-х годов уровень смертности снизился более чем в 2,5 раза. В то же время коэффициент рождаемости уменьшился лишь на 30 %. Это грозит абсолютным перенаселением Земли, делающим практически неразрешимыми многие социальные проблемы цивилизации. В первую очередь, проблему голода и нищеты. Лишь один отрезвляющий факт: **существующие ресурсы и экономические возможности могут обеспечить жизненный уровень, достигнутый**

в США, не более чем 18 % всего населения Планеты. Да и то лишь в том случае, если другим не достанется вообще ничего [3].

В заключение по данному вопросу следует сделать еще одно важное примечание. Движение к мировой экологической катастрофе настоятельно требует ускорить формирование нового ноосферного мышления у большинства населения Земли. "Возникла потребность в изменении философии жизни, в тотальной экологической и экономической грамотности нового общества" [1]. Это с одной стороны. А с другой стороны, не следует обольщаться: этот процесс будет чрезвычайно сложным и не очень скорым. Ибо "...система ценностей "открытого общества"... – способна естественным образом сформироваться только на прочном фундаменте устойчивого хозяйственного роста и не может быть ни принята, ни усвоена там, где царят экономический упадок и гуманитарное запустение" [3].

Другими словами, необходимо не только увеличивать расходы на охрану окружающей среды (и примером здесь может служить экологическая политика стран ЕС, где в последние годы на природоохранные мероприятия расходуется от 4,8 до 8,4 % ВВП [3]), но и параллельно активизировать экологическое просвещение, а также программы помощи бедным слоям населения.

2. Украина: природа просит пощады

Названные выше мировые экологические проблемы в полной мере присущи и Украине. Более того, имеется еще одна острая проблема, без решения которой у нашей страны не будет перспектив быть принятой в ЕС. Речь идет о том, что *Европа воспринимает нынешнюю Украину как экологически опасную страну*, у которой при этом отсутствует государственная стратегия экоразвития.

По "индексу экологической стабильности", который агрегирует 22 комплексных индикатора по 67 параметрам, дающим возможность оценивать прогресс стран на пути к экологобезопасному стабильному развитию, Украина в 2001 г. оказалась на 110 месте среди 122 стран. А в 2002 г. она заняла 137 место среди 142 стран [4].

Экологический фактор формирования конкурентоспособности страны в широком смысле проявляется как "совокупность экологоориентированных параметров стратегии экономического роста в долгосрочном периоде". Влияние экологического фактора на конкурентоспособность страны проявляется по трем основным направлениям:

Первое. Наличие богатого природно-ресурсного потенциала, дешевого сырья, значительных и доступных природных благ.

Второе. Эффективность использования природных благ.

Третье. Качественное состояние факторов самого производства.

Как выглядит Украина на фоне этих направлений? Минеральная база Украины включает близко 20 тыс. месторождений полезных ископаемых. Запасы железной руды составляют свыше 14 % общемировых запасов, марганцевых – свыше 43 %, В Украине добывается близко 5 % мирового объема минеральных сырьевых ресурсов. Горнодобывающая промышленность ежегодно выпускает продукции на 25–28 млрд. долл. (по мировым ценам). В промышленное освоение вовлечено от 40 до 75 % разведанных запасов полезных ископаемых.

Климатические условия страны, большая доля черноземов (более 28 % мировых ресурсов) содействует ведению сельского и лесного хозяйства. Общая площадь земельных угодий в Украине составляет 41,84 млн. га, или 69,3 % земельного фонда.

Кроме того, Украина имеет разнообразный биологический мир – свыше 70 тыс. видов, стоимость которого оценивается в 7,6 трлн. долл. По видовому богатству наша страна занимает 7 место в мире [4].

Однако существует много негативных факторов, которые фактически блокируют выше названные природные богатства и преимущества Украины. Укажем лишь основные из них:

- высокий уровень и продолжающееся нарастание антропогенной нагрузки на территорию;
- опасный уровень загрязнения окружающей среды;
- наличие нерациональной отраслевой структуры, которая в значительной мере превратила Украину в сырьевой придаток;
- высокий уровень ресурсо- и энергоемкости украинской экономики;
- чрезвычайно высокая степень износа основных производственных фондов, а также производственной и коммунальной инфраструктуры, что увеличивает опасность техногенных аварий и катастроф;
- отсутствие на протяжении последних 15 лет необходимого инвестирования в обновление технологий и осуществление природоохранных мероприятий.

И без того сложная экологическая обстановка в Украине усугубляется тем, что сокращаются расходы госбюджета на охрану окружающей среды. Общие расходы из расчета на 1000 грн. ВВП уменьшились с 21,6 до 18,6 грн. [2].

Особое опасение вызывает существенное снижение уровня гумуса в почве. Сегодня среднее содержание гумуса в почвах Украины составляет 3,1 %, что на 0,9 процентных пункта меньше оптимального уровня. В результате использования устаревших технологий и уменьшения объемов внесения органических удобрений в Украине ежегодно с каждого гектара теряется 0,6–1,0 г гумуса [5].

В этих условиях необходимо активизировать природоохранные усилия не только на макро- но и на микроуровне. Внедрение стратегии экоразвития (экологического менеджмента) на уровне конкретных

хозяйствующих субъектов на Западе не только существенно улучшило состояние окружающей среды, но содействовало укреплению конкурентоспособности товаропроизводителей. Какие же преимущества получили предприятия от использования такой стратегии? Основные из них демонстрирует схема на рис.



Рис. Выгоды предприятий от экостратегии

Важным аргументом в пользу стратегии экоразвития украинских предприятий является и то, что экологически чистая продукция имеет больше шансов пробиться на мировой рынок. Этот вывод подтверждается тем, что предприятия Австрии и Финляндии, благодаря эффективному экологическому менеджменту, увеличили свою долю на рынке экологически чистых товаров. Что же касается Германии, Швеции и США, то благодаря аналогичным мерам, они смогли удержать свои позиции в мировой торговле [4].

Программа ООН по проблемам окружающей среды (ЮНЕП) «Глобальная экологическая перспектива» (ГЭП-2000) особое внимание обращает на две проблемы:

во-первых, на проблему острого дисбаланса производства товаров и услуг, который создает угрозу для глобальной экосистемы Земли;

во-вторых, рациональное природопользование отстает от социально-экономического развития [1].

Думается, что на решение этих крайне сложных проблем должна быть сориентирована вся экостратегия украинского государства. И лишь такой подход сможет не только повысить авторитет Украины в гла-

зах мирового сообщества, но и спасти национальную природу от коллапса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рио-де-Жанейро – Йоганнесбург: паростки ноосфенрогенезу і відповідальність за майбутнє / В.Я.Шевчук, Г.О.Білявський, Ю.М.Саталкін, В.В.Гетьман, В.М.Навроцький. – К.:Геопринт, 2002.
2. Синякович И. Экологизация развития // Экономика Украины, 2004, № 1.
3. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация. Научное издание. – М.: “Academia”– “Наука”, 1999.
4. Веклич.О. Экологический фактор формирования конкурентоспособности национальной экономики // Экономика Украины, 2005, № 12.
5. Середній клас України: проблеми та соціально-економічні передумови становлення. – К.: Видавничий Дім “Корпорація”, 2004.

УДК 377.48(477)

АНТОНЕНКО І.

Наук. керівник – ПЕРШКО І.О. к.біол.н.

м. Житомир

ДИНАМІКА ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ УКРАЇНИ В 2007–2008 РОКАХ

Зростання кількості міжнародних туристів у світі, поступова демократизація суспільного життя та зростання доходів населення України, розширення Шенгенської зони сприяють активізації туристичних потоків з України та в Україну. Визначну роль у збільшенні потоку туристів відіграє інформатизація й впровадження новітніх технологій у туристичну галузь.

За останні три роки до України спрямовані туристичні потоки із 168 країн світу. Спостерігається зростання в'їзного потоку з країн СНД (особливо Казахстану, Молдови, Росії), з Туреччини, країн Африки, Східної Азії та Тихоокеанського басейну, з Південної Азії, що, на жаль, свідчить не стільки про туристичну

привабливість України, скільки про використання туризму як міграційного інструменту. Зменшується потік з колишніх соціалістичних країн Європи (Чехія, Словаччина, Болгарія, Угорщина), хоча майже п'яту частину обмінів становить прикордонний обмін.

Разом з тим, українці стали рідше відпочивати за кордоном. Так, у 2008 році туристичний потік з України скоротився до рівня 2004 року. За підсумками минулого року, кількість українців, що їздили за кордон, склала 15,5 мільйона осіб – це майже на 2 мільйони менше показників 2007 року.

У 2008 році Україну відвідало на 2,3 мільйона більше іноземців, ніж роком раніше. При цьому збільшення

потоків відбулося як серед туристів, так і серед іноземців, що мають бізнес-інтереси в Україні. Зарубіжні гості відвідували Україну з приватними візитами, для навчання, роботи та участі в культурних спортивних заходах. Зростання курсу євро з 7 до 11 гривень здешевило вартість туру в національній валюті для європейців на 57%, що дало поштовх до збільшення потоків в Україну. Основна питома вага збільшення в'їзного потоку за 2007-2008 рр. забезпечена завдяки туристам-іноземцям, які приїхали в нашу країну саме з метою одержання туристичних послуг, тобто найяскравіше домінує організований туризм. Список основних країн-лідерів, які дали найбільшу кількість в'їзних туристів, залишається незмінним – Росія, Польща, Молдова, Білорусь.

Проаналізувавши статистичні дані 2007 та 2008 років ми виявили, що у 2008 році туристичні послуги в Україні надавали 1735 туроператорів та 2605 турагентів.

Показники в туризмі за 2007–2008 рр.

Стаття туристичної операції	2007 рік	2008 рік
Кількість працівників тур операторів і тур агентів	16 тис осіб	22,2 тис. осіб
Туристичні підприємства забезпечили путівками	3,82 млн. туристів 1,63 млн екскурсантів	3,9 млн. туристів 1,8 млн. екскурсантів
Платежі до бюджету суб'єктів туристичної діяльності	120,78 млн. грн	155,2 млн. грн
Україну відвідали іноземні туристи	1,67 млн. осіб	1,7 млн. осіб

Залишається незмінною тенденція щодо збереження пріоритетності виїзного та внутрішнього туризму. В цілому в Україні на внутрішній туризм припадає 46% туристів, зокрема на виїзний туризм – 41% та в'їзний – 13%. В середньому кожний український громадянин відвідує закордонні країни 0,37 разів на рік, це приблизно один раз на три роки.

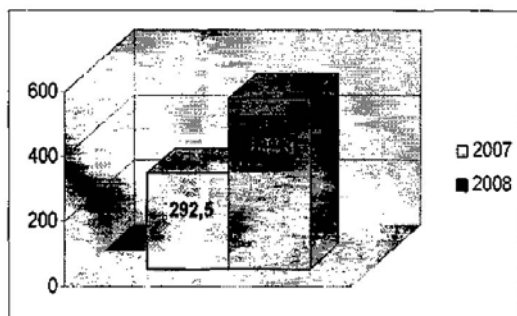


Рис. 1. Динаміка в'їзного туристичного потоку за 2007–2008 рр., тис. осіб

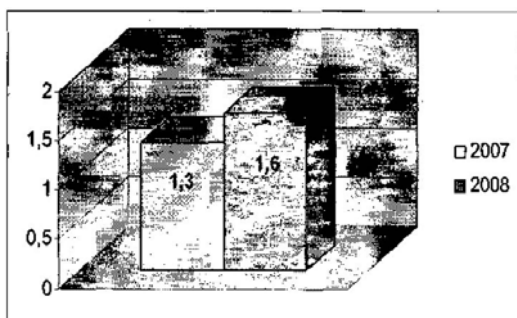


Рис. 2. Динаміка виїзного туристичного потоку за 2007–2008 рр., млн. осіб

Статистика вищенаведених даних (рис. 1–2) свідчить про позитивну динаміку туристичних потоків (внутрішніх та зовнішніх) в Україні за 2007–2008 роки.

Питання розвитку внутрішнього туризму гальмується, в першу чергу, недостатньою кількістю дешевих підприємств готельного господарства та інших засобів розміщення і практичною відсутністю молодіжних туристичних готелів, що орієнтуються на шкільний і студентський туризм. Важливим також в перспективі постає питання створення малих сімейних готелів, для чого слід стимулювати розвиток такого типу готелів за рахунок низьких ставок податків на землю і звільнення від ПДВ.

Так в країнах, що роблять ставку на розвиток туризму, в першу чергу стимулюють розвиток підприємств готельного господарства, шляхом залучення іноземних

і внутрішніх інвестицій, при цьому встановлюють додаткові податкові пільги.

Для розвитку внутрішнього туризму в Україні не приділяється достатня увага (рис. 3), проте щороку його економічне значення зростає. Хоча внутрішній



Рис. 3. Динаміка внутрішнього туристичного потоку за 2007–2008 рр., млн. осіб

туризм і не забезпечує притоку іноземної валюти, але він поживляє економічну кон'юнктуру, сприяючи розвиткові туристського господарства.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.voanews.com/ukrainian/archive/2008-11/2008-11-18-voal.cfm>
2. <http://turline-ua.blogspot.com/2009/02/2009.html>
3. <http://diaspora.ukrinform.ua/news.php?id=206>
4. <http://tsn.ua/ua/groshi/ukrayinski-turisti-stali-menshe-yizditi-za-kordon.html>

УДК 338.48

БОВА М.Ю.

Научн. руководитель – МАРТЫНОВА Н.С.

г. Киев

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ ТУРА: БРОНИРОВАНИЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Основным содержанием деятельности туристических фирм является создание туристических продуктов (туров), их продвижение и реализация на потребительском рынке [6, с. 144]. Указанные виды деятельности – это основные технологические процессы в сфере туризма, включающие в себя многообразие специфических циклов, операций, элементов и других составляющих технологии.

Технология организации конкретного туристического путешествия – это сложный процесс, состоящий из большого числа этапов, последовательно выполняемых субъектами туристической деятельности [7]. Процесс реализации созданного туристического продукта является важным этапом технологической цепочки в сфере туризма. Есть немало примеров того, как новые уникальные туры не обеспечивали владельцам туристических фирм успешных продаж. Предложение разнообразных туристических пакетов, а также отдельных туристических услуг обеспечивает такое звено технологии организации путешествия как **бронирование туров**.

Цель статьи состоит в определении места бронирования туристических услуг как одного из основных технологических циклов в процессе реализации турпродукта и значения этого этапа в деятельности туристической фирмы. Кроме того, нами поставлено **задание** раскрыть содержание указанного этапа на примере системы бронирования Global Distribution Systems (GDS), одной из в популярных глобальных информационно-поисковых систем в сфере туризма.

Структура туристической отрасли во многом схожа с иными экономическими сферами деятельности. Однако существует особенность: связующим центром, который объединяет различных производителей в рамках туристической отрасли, является информация. Составляющими системы информационных технологий в туристическом секторе являются компьютерные системы резервирования, активно используемые турагентствами и туроператорами [5, с. 209–210].

Середина прошлого века была ознаменована крупнейшим прорывом в туризме благодаря появлению принципиально новых каналов связи и выходу на туристический рынок передовых каналов обмена информацией. Именно в то время один из крупнейших поставщиков каналов связи SITA, обеспечивающий,

в том числе правительства и оборонные ведомства ряда стран, дал первый толчок к всемирной интеграции внутренних баз данных и систем учета. Появившиеся в те годы один за другим GDS – Global Distribution Systems (более известные под аббревиатурами ГДС или КСБ), по сути, выросли на возможностях SITA, выбрав полем своей специализации туризм [4].

Туристическая отрасль была выбрана GDS не случайно, ведь создание всех известных GDS было инициировано производителями туров, и в первую очередь авиакомпаниями. Действительно, никакая другая производственная отрасль не сталкивается с подобной необходимостью многократной продажи одной и той же единицы продукции (кресло в самолете, номер в отеле, столик в ресторане, купе в поезде или каюта на корабле...). Вытекающая отсюда постоянная необходимость в учете и контроле над загрузкой производственных мощностей и породила внутренние системы учета, прямой доступ к которым и захотели предоставить авиакомпании своим агентам (а потом и конечным клиентам). Именно на этом и основан принцип работы GDS.

Такие системы были и остаются выгодными всем участникам рынка. К примеру, поставщики, предоставляющие свой продукт в GDS, моментально получают доступ к тысячам распространителей по всему миру, существенно увеличивая также свою эффективность за счет снижения издержек на ведение учета. Единственной задачей поставщиков в отношении с агентами остается финансовый контроль – системы платежей и выплаты комиссионных. Агенты же получают прямой доступ к самой полной и достоверной информации непосредственно от поставщика услуги, к текущей информации о наличии мест по различным тарифам, к возможности моментального бронирования.

Вплоть до девяностых годов XX века GDS монополично предлагали туристическим агентствам уникальные возможности бронирования и доступ к базам данных производителей туристических услуг по всему миру. Уже к семидесятым годам практически любая фирма могла стать реальным универсальным туристическим агентом, получив централизованный доступ к полной информации и возможности бронирования авиабилетов, отелей и автомобилей по

всему миру. Тогда для этого нужно было быть зарегистрированным турагентством, пройти специальное обучение работе в GDS и на соответствие нормам IATA, а также заплатить определенную сумму денег за установку специального оборудования. Установкой специального оборудования было не что иное, как физическое подсоединение компьютера турагента к центральному компьютеру какой-либо GDS. Это осуществлялось посредством проводки кабеля от компьютера туристического агента к каналу связи SITA [8].

За десятилетия миссия GDS не изменилась, они преуспели в скорости передачи, насыщенности и удобстве подачи информации о поставщиках услуг. К концу XX века были выявлены и явные лидеры, такие как SABRE (пользователи – более 60000 турагентств), WORLDSPAN (пользователи – около 20000 турагентств), GALILEO (пользователи – более 47000 турагентств), AMADEUS (пользователи – более 70000 турагентств и стоек авиакомпаний) [2].

Появление и бурное распространение Интернета внесли свои коррективы в развитие системы. С одной стороны, с помощью Интернета и ряда удобных пользовательских программных продуктов, работающих в нем, GDS избавились от своих основных недостатков – дороговизны в установке и необходимости в длительном обучении сотрудников туристических агентств. Этот фактор дал очередной толчок к развитию GDS среди турагентств и даже послужил причиной перераспределения сил среди лидеров. Так, в лидеры продаж вышли Worldspan, первым предложив ряд удачных Интернет-ориентированных технологий, и Sabre с его порталом Travelocity.com и рядом других успешных проектов. Эти компании оказались наиболее мобильными. С другой стороны развитие Интернета, как такового и упрощение доступа к GDS, выполняющим прежде всего роль основного инструмента продаж крупнейших поставщиков услуг – отелей, транспортных и авиакомпаний, указали им на возможность быстрого выхода на конечного потребителя. Создавая свои и привлекая сторонние Интернет-порталы, GDS двинулись на конечных клиентов. Доля прямых продаж у владельцев туруслуг резко пошла вверх, и они очень быстро среагировали на это: квоты гарантированных мест у многих туроператоров стали снижаться, контрактные цены – повышаться, размеры комиссий – снижаться. Стало нормой, что в GDS практически всегда можно найти специальные предложения ниже официально опубликованных цен.

Как и в большинстве других видов бизнеса, система сбыта в туризме многослойна. На пути от клиента до конечного поставщика (как раз на сокращение этого пути и нацелены сегодня GDS) могут присутствовать мелкий и крупный турагент, туроператор, круп-

ный оптовый туроператор (брокер). Каждое звено в этой цепочке отвечает за свой участок работ: турагент ориентирован в первую очередь на работу со своим клиентом, крупнейшие оптовые операторы – на постоянную работу с владельцами услуг, так как их основной миссией является предоставление своим покупателям минимальных цен на рынке на максимальный перечень услуг [1].

В этой цепочке именно брокеры более всего нуждаются в ведении автоматизированного учета и создании систем бронирования, так как, получая на свободную реализацию по контракту, определенное гарантированное количество номеров в отеле, операторы, по сути, становятся владельцами этих номеров на период действия контракта и заинтересованы в ведении учета и мониторинге продаж не меньше, если не больше, чем сами поставщики туруслуг. Как и в случае с GDS, Интернет позволил брокерам открыть свои системы бронирования для общего доступа.

Как и любая другая система on-line бронирования, в том числе GDS, системы оптовых операторов (брокеров) содержат несколько основных блоков: информационная база данных предлагаемых к продаже услуг, текущая информация о наличии мест, возможность моментального бронирования, учет (функциональная часть управления заказом и документооборотом). GDS предлагают бронирование индивидуальных услуг – независимых друг от друга, независимо от места проживания потенциального клиента, независимо от дат поездки [3, с. 86–88].

Таким образом, современное развитие глобальных информационно-поисковых систем, в том числе и GDS, дает возможность руководителям отечественных туристических фирм использовать их в целях повышения качества туруслуг, наращивая тем самым, эффективность бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Геращенко Н., Соколова А. Второе дыхание российских GDS // Мир электронной коммерции. – № 4 2005 г. – М.: Изд-во "Открытые системы".
2. Гофф Л. (Lesley Goff). Sabre идет на взлет // Computerworld Россия. – № 43 1999 г. – М.: Изд-во "Открытые системы".
3. Гуляев В.Г. Новые информационные технологии в туризме. Учеб. пособие. – М.: "Издательство ПРИОР", 1988. – 144с.
4. Зырянов М. Мэйнфреймы на службе авиакомпаний // Computerworld Россия. – №36 1999 г.
5. Мальська М.П., Худо В.В. Туристичний бізнес: теорія і практика. Навчальний посібник. – Київ: Центр учбової літератури, 2007. – 424 с.
6. Сокол Т.Г. Основи туристичної діяльності. Підручник. – К.: "Грамота", 2006. – 263 с.
7. Уніфіковані технології готельних послуг: Навч. посіб. / За ред. проф. В.К. Федорченка; автори Л.Г. Лук'янова, Т.Г. Дорошенко, І.М. Мініч. – К.: Вища школа, 2001. – 237 с.
8. www.sirena.ru

УДК 659.4.007

БОРТНИК В.А., викладач
м. Умань

МАТЕРІАЛЬНЕ СТУЛЮВАННЯ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Соціально-економічні перетворення, які здійснювались в Україні передбачають побудову ринкової економіки, потребують розробки об'рунтованих протекційністських програм зорієнтованих в першу чергу на активізацію людського фактору; створення продуктивного підприємницького потенціалу; формування такого мотиваційного механізму, який би зміг забезпечити ефективне використання кадрів, склав основу для відновлення престижності аграрної праці.

З року в рік продовжується відтік аграрних кадрів в інші галузі, сфери підприємницької діяльності та за кордон. Призупинення процесу відтоку працівників можливе за умови відновлення престижності аграрної праці, яка буде сприяти закріпленню кваліфікованих і молодих кадрів на селі, забезпечуватиме стабільність зайнятості, створюватиме можливості для підвищення продуктивності праці. Безумовно, одним із найвагоміших чинників створення позитивного іміджу сільськогосподарської праці є рівень заробітної праці.

Вивчення проблеми мотивації аграрної праці та ефективного використання кадрового потенціалу присвячені праці: Бугуцького О.А., Дієсперова В.С., Богині Д.П., Маліка М.Й, Шпикуляка О.Г., Шебаніна О.В.

Кризова ситуація трудової мотивації в аграрному секторі економіки спричинена незавершеністю організаційноструктурних перебудов у ході реформування сільськогосподарських підприємств; недостатньою урегульованістю соціально-трудоких відносин між найманими працівниками та роботодавцями; небажаніям керівників підвищувати тарифні ставки і посадові оклади, невиконаніям профспілками функцій регулювання соціально-трудоких відносин та захисту інтересів найманих працівників; низьким рівнем оплати праці та результативності виробництва.

Рівень оплати праці в аграрних підприємствах є одним із найнижчих в порівнянні з іншими галузями. Враховуючи той факт, що рівень заробітної плати є одним із найвагоміших чинників матеріальної мотивації, ми можемо стверджувати, що за такого її рівня неможливе нормальне відтворення робочої сили. Низький рівень доходів працівників негативно впливає на платоспроможність селян та конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

Лише при комплексному розв'язанні соціально-економічних, виробничо-трудоких та інших проблем як на регіональному так і на державному рівні можливо створити

потужний кадровий потенціал, та підготувати державу до таких ринкових перетворень, які б позитивно вплинули як на стан економіки, так і на становлення України як цивілізованої, конкурентоспроможної держави.

Заробітна плата (її структура, рівень і динаміка) має точно відповідати типу економічної системи. В Україні розраховували здійснити перехід від планової централізованої економіки до ринкової, а дійшли до тіншової, квазіринкової. В такій економіці йде "гра без правил". Сучасна система організації оплати праці має передбачати розвиток системи соціального партнерства. В криміналізованій економіці це неможливо, оскільки заробітна плата – це мінімізована до крайньої межі частка доходу найманого працівника і створеному продукті, причому на всіх рівнях господарювання. Кримінальний капітал деформує економічну систему, а отже і оплату праці. Таким чином, головною причиною низької ціни робочої сили є нерозвинутість ринкового характеру економіки. Тому більшість зі згаданих причин низького рівня заробітної плати є наслідком типу економічної системи, яка склалася в Україні¹.

На нашу думку, ця проблема є дійсно актуальною тому, що на сучасному етапі спостерігається ситуація, за якої підприємці приховують справжню номінальну заробітну плату, тобто "на паперах" працівникам виплачують її у мінімальному розмірі, цим самим уникаючи від сплати відповідних податків.

Відповідно до розрахунків Міністерства праці і соціальної політики, якщо прийняти за 100% розмір прожиткового мінімуму 2006 року, то продуктивні товари займатимуть – 54 %; не продуктивні товари – 19,4%, житлово-комунальні, транспортні побутові та послуги зв'язку – 23,6 і біля 3% на внески до загально державного страхування.

Якщо врахувати що, в прожитковий мінімум не входить податок з доходів фізичних осіб, то нині прожитковий мінімум не є "прожитковим мінімумом", оскільки від нього держава забирає 13 (15%) від суми перевищення прожиткового мінімуму за мінусом згаданих внесків та податкової соціальної пільги. Крім того, прожитковий мінімум не враховує щомісячної інфляції і виходить так, що і в січні і в грудні цього року прожитковий мінімум один і той самий.

Позитивним є те, що в 2007 році немає таких галузей народного господарства де рівень середньомісячної заробітної плати був би меншим прожиткового

¹ Куліков Г. Підвищення реальної заробітної плати як провідний фактор мотивації праці в перехідній економіці України// Україна : аспекти праці. – 2002. – № 6. – С. 12–17.

мінімуму та мінімальної заробітної плати. Так у 2005 році нижчими розмірами заробітної плати за прожитковий мінімум були у таких галузях як: рибництво менше на 6,8%, діяльність готелів та ресторанів – на 8,6%. А у 2002 році, лише три галузі забезпечували заробітну плату вищу за прожитковий мінімум, це такі галузі як: діяльність транспорту та зв'язку вища за прожитковий мінімум в 1,3 рази, державне управління – в 1,1 рази та фінансову діяльність – в 2,4 рази. (рис.1.). Так, у 2007 році в Уманському районі Черкаської області за даними Районного управління

сільського господарства з 27 сільськогосподарських підприємств лише у 4 господарствах рівень середньомісячної заробітної плати одного штатного працівника був нижчий за рівень прожиткового мінімуму.

За 2003–2007 рр. прослідковується поступове наближення мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму, так, в 2007 році співвідношення їх було 1:1,2. тобто мінімальна заробітна плата виросла за цей період у 2,4рази, а прожитковий мінімум – у 1,4рази.

Отже, таке співвідношення свідчить про те, що в 2007 році кожному громадянину, який чесно працює і отримує мінімальну заробітну плату держава гарантує лише

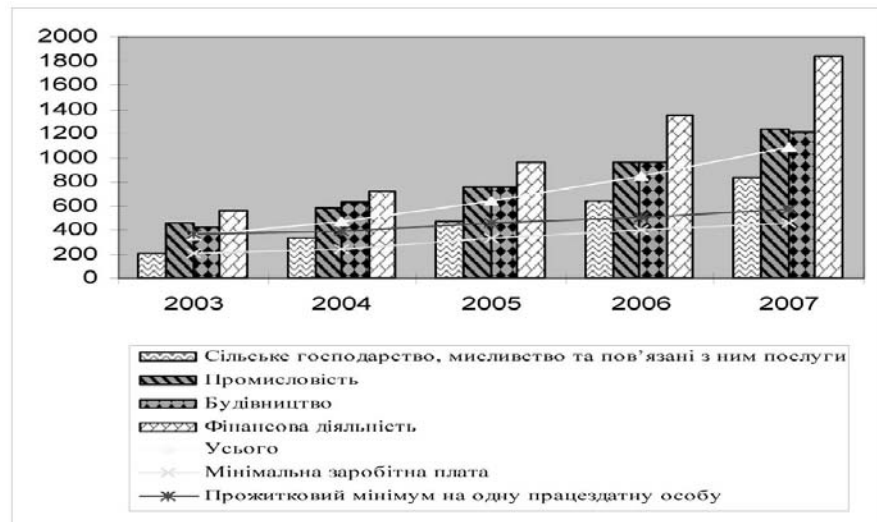


Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати 1-го працівника по видам економічної діяльності підприємств Черкаської області за 2003–2007рр., грн.

80% прожиткового мінімуму, який мав би забезпечувати нормальне функціонування організму людини.

Таким чином, із вище викладеного можна зробити висновок, що трансформаційні перетворення в аграрній економіці спрямовані на призупинення деструктивних процесів повинні здійснюватись в комплексі з формуванням мотиваційного механізму як передумови підвищення рівня життя, закріплення молоді на селі, ефективного використання кваліфікованих кадрів, забезпечення сталості виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств.

УДК 331.108.2

ДМИТРИЄВА А.

Научн. руководитель – КОРОСТЕЛЕВ В.А., к.э.н.

г. Киев.

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА ЛИДЕРСТВА И ВЛАСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Организации, добивающиеся успеха, отличаются от противоположных им главным образом тем, что имеют более динамичное и эффективное руководство. В современном мире под руководством, с точки зрения собственника, подразумевается либо индивид "руководитель" или группа "руководящий состав", либо же процесс, т.е. обладающий индивидуальными особенностями способ управления организацией. Синонимами слов руководство и руководитель являются слова лидерство и лидер.

Природа лидерства может быть лучше понята, если его сравнивать с управлением. Быть менеджером и быть лидером в организации – это не одно и то же. Менеджер в своем влиянии на работу подчиненных и построении отношений с ними прежде всего использует и полагается на должностную основу власти и ис-

точники, ее питающие. Лидерство же, как специфический тип отношения управления, основывается больше на процессе социального воздействия, а точнее взаимодействия в организации. Этот процесс является гораздо более сложным, требующим высокого уровня взаимозависимости их участников. В отличии собственно управления лидерство предполагает наличие в организации последователей, а не подчиненных. Соответственно отношения "начальник – подчиненный", свойственные традиционному взгляду на управление, заменяются отношениями "лидер – последователь".

Слово "лидер" многозначно, переводится с английского языка на русский как: 1) Ведущий, руководитель; 2) Корабль, возглавляющий группу, караван судов; 3) Спортсмен или спортивная команда, идущие первыми в сорев-

новании; 4) Едущий впереди велосипедиста мотоциклист (гонка за лидером). В менеджменте лидерство является ключевой ситуационной переменной, определяется качествами руководителя, и подчиненных, ситуацией.

Выделяют формальное и неформальное лидерство. В первом случае влияние на подчиненных оказывается с позиций занимаемой должности. Процесс влияния на людей через личные способности, умения и другие ресурсы получил название неформального лидерства.

Считается, что идеальным для лидерства является сочетание двух основ власти: личностной и организационной.

Решение проблем, возникающих перед группами людей при достижении ими общей цели решалось путем сплочения вокруг одного лидера. В предпринимательстве этот тип лидерства является основным. Это позволяет за счет концентрации власти в одних руках решать сложные задачи выживания. Однако, такой способ взаимодействия в рамках организации имеет и слабые стороны:

- проведение организационных изменений зависит только от мнения всего одного человека;
- достигнув цели, лидер стремится сохранить свою власть, что не всегда соответствует интересам остальных членов организации;
- уход лидера резко снижает качество управления на неопределенное время.

В целом лидерство руководителя признается последователями тогда, когда он уже доказал свою компетентность и ценность для отдельных сотрудников, групп и организации в целом. Наиболее характерными чертами эффективного лидера являются:

- видение ситуации в целом;
- способность к коммуникациям;
- доверие сотрудников;
- гибкость при принятии решений.

Концепция атрибутивного лидерства опирается на теорию атрибуции, объясняющую причинно-следственную связь между тем, что произошло, и тем, что люди считают причиной происшедшего. Атрибутивный подход к лидерству исходит из того, что выводы лидера в равной мере, как и поведение последователей, обусловлено реакцией лидера на поведение последних. Наблюдая за работой подчиненных, лидер получает информацию о том, как она выполняется. В зависимости от этого он делает свои выводы о поведении каждого из работников и выбирает стиль своего поведения таким образом, чтобы адекватно реагировать на поведение подчиненного. Например, если лидер приписывает плохие результаты работы подчиненного его лени, то за этим может последовать выговор. Если же лидер считает, что виной являются внешние по отношению к подчиненному факторы, например резко возросший объем работы, то лидер постарается решить проблему по-другому.

Рассматриваемый подход предполагает, что знание причин, создавших ситуацию, усиливает лидерское

понимание и способность предсказать реакцию людей на ситуацию. Концепции и модели, разработанные на этой основе, пытаются ответить на вопрос, почему люди ведут себя так, а не иначе. При этом учитывается то, что в большинстве случаев лидер не имеет возможности непосредственно наблюдать за работой подчиненного.

В рамках данного подхода лидер главным образом выполняет работу информационного процессора. Он ведет поиск информационных подсказок, помогающих ему ответить на вопрос, почему то или иное происходит. Найденное таким образом объяснение причин направляет его лидерское поведение.

Определение лидером причин поведения подчиненного базируется на трех составляющих: личность, сама работа, организационное окружение или обстоятельства.

Имеются две противоположные позиции формирования имиджа лидера. Одна отрицает вообще какое-либо влияние лидера на организационную эффективность, а другая – ведет к лидерской харизме и попытке последователей приписать лидеру почти магические, а в отдельных случаях божественные качества.

Харизма является формой влияния на других посредством личностной привлекательности, вызывающей поддержку и признание лидерства, что обеспечивает обладателю харизмы власть над последователями. Как источник лидерской власти харизма относится к власти примера, связанной со способностью руководителя влиять на подчиненных в силу своих личных качеств и стиля руководства. Харизма дает руководителю преимущества эффективнее оказывать свое влияние на подчиненных. Многие считают, что получение харизмы связано со способностью лидера находить своих обожателей и почитателей и даже менять их состав в зависимости от ситуации. Другие определяют харизму как набор специфических лидерских качеств. Последнее легло в основу рассматриваемой ниже концепции харизматического лидерства, являющейся, по сути, продолжением концепции атрибутивного лидерства и строящейся на комбинации качеств и поведения лидера.

Харизматическим считается тот лидер, который в силу своих личностных качеств способен оказывать глубокое воздействие на последователей. Лидеры этого типа испытывают высокую потребность во власти, имеют сильную потребность в деятельности и убеждены в моральной правоте того, во что они верят. Потребность во власти мотивирует их в стремлении стать лидерами. Их вера в свою правоту деятельным передает людям чувство того, что он способен быть лидером. Эти качества развивают такие черты харизматического поведения, как моделирование роли, создание образа, упрощение целей “фокуса простые и драматического характера цели”, упор на большие ожидания, проявление доверительности у последователей импульса к действиям.

Исследования свидетельствуют, что у харизмы есть негативная сторона, связанная с узурпацией личной власти или полным фокусом лидера на самого себя, и позитивная – связанная с упором на разделяемую власть и тенденцией к делегированию части ее последователям. Это помогает объяснить разницу между такими лидерами, как Гитлер, Ленин, Сталин и такими, как Сахаров, Мартин Лютер Кинг и им подобные. В целом харизматическому лидеру приписывают наличие уверенности в себе, высокой чувствительности к внешнему окружению, видения решения проблемы за пределами статус-кво, умения свести это видение до уровня, понятного последователям и побуждающего их к действиям; неординарного поведения в реализации своего видения.

Понятие преобразующего или реформаторского лидерства имеет много общего с харизматическим лидерством, но трактуется существенно. Лидер-реформатор мотивирует последователей путем повышения уровня их сознательности в восприятии важности и ценности поставленной цели, предоставление им возможности совместить свои личные интересы с общей целью, создания атмосферы доверительности и убеждения последователей в необходимости саморазвития. Лидер-реформатор – это преобразователь, а не спаситель, он проявляет творчество, а не кудесничество, за ним стоят реалии, а не мифы, он ведет последователей от результата к результату, а не от обещания к обещанию, ориентирует людей на труд, а не на дивиденды, его цель не изменить мир, а измениться в мире через развития.

Модель преобразующего или реформаторского лидерства предполагает наличие у лидера и последователей определенного поведения, пригодного, по мнению разработчиков модели, для творческого решения проблемы в кризисной ситуации.

Модель имеет ряд отличительных моментов. Во-первых, признается необходимым для лидера влиять на последователей через привлечение их к участию в управлении, быть самому частью группы организации, а не “стоять над ней”, с энтузиазмом поддерживать совместные усилия. От последователей требуется не слепое следование за лидером, а критическая оценка предоставляемых возможностей и осознанный подход к своим действиям, уменьшение влияния эмоций и увеличение значимости рациональности в поведении. Во-вторых, поскольку атмосфера доверия развивает сильную взаимозависимость между лидером и последователями, то возникает серьезная опасность того, что руководитель окружит себя соглашателями, либо же наоборот, руководитель пойдет на поводу у подчиненных. Эти два традиционных подхода не пригодны для лидера-преобразователя.

Проблемы лидерства являются ключевыми для достижения организационной эффективности. С одной стороны, лидерство рассматривается как наличие определенного набора качеств, приписываемых

тем, кто успешно оказывает влияние или воздействует на других, с другой, лидерство – это процесс преимущественно не силового воздействия в направлении достижения группой или организацией своих целей. Лидерство представляет собой специфический тип управленческого взаимодействия, основанный на наиболее эффективном сочетании различных источников власти и направленный на побуждение людей к достижению общих целей.

Лидерство как тип отношений управления отличается от собственно управления и строится больше на отношении типа “лидер – последователь”, чем “начальник – подчиненный”. Не любой менеджер использует лидерство в своем поведении. Продуктивный менеджер не обязательно является эффективным лидером, и наоборот. Успех в управлении не компенсирует плохого лидерства.

Подходы к изучению лидерства различаются комбинацией трех основных переменных, привлекающих внимание исследователей по сей день: лидерские качества, лидерское поведение и ситуация, в которой действует лидер. Важную роль при этом играют характеристики и поведение последователей. Каждый из подходов предлагает свое решение проблемы эффективного лидерства.

Ранние традиционные концепции предлагали определять эффективное лидерство на основе либо качеств лидера, либо образцов его поведения. Ситуационность в этих случаях во внимание не принималась. Эти концепции в конечном счете утонули в бесконечном множестве выявленных качеств и образцов поведения, так и не создав завершенной теории.

Подходы основанные на ситуационности лидерства, предлагали объяснять эффективность лидерства через различные ситуационные переменные, т.е. через влияние внешних факторов, не принимая при этом во внимание лидера как личность. Новые концепции попытались объединить преимущества и достижения как традиционного, так и ситуационных подходов. В своих выводах эти концепции основываются на анализе лидерского характера и его взаимосвязи с имеющейся ситуацией.

Новые подходы концентрируют свое внимание на способности лидера создать новое видение решения проблемы и, используя свою харизму, передать ее значение последователям таким образом, чтобы это вдохновило и вызвало у них энтузиазм к осуществлению действий по достижению целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев А, Пигалов В, “Деловое администрирование на практике”, М., 1993.
2. Блейк Р.Р, Мутон Дж.С., “Научные методы управления”, Киев, 1990.
3. Коростелев В.А. “Нооменеджмент”, К.: “Воля”, 2007.
4. Виханский О.С., Наумов А.И., “Менеджмент”, М., МГУ, 1995.
5. Веснин В., “Основы менеджмента”, М., 1996.
6. Кабушкин Н.И., “Основы менеджмента”, Мн: БГЭУ, 1996

УДК 303.425.7

КОРИТНИК О.П.

Научн. руководитель – Никитин Ю.А.

м. Київ

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА МЕБЕЛИ

Обзор современного рынка

Нынешнюю ситуацию на рынке мебели можно назвать стабильно прогрессирующей. И эксперты уверены в продолжении такого развития в ближайшие годы. Согласно данным специалистов, за предыдущие пять лет украинский рынок мебели возрос в три раза, а его ежегодный прирост составляет 25–30%. С каждым годом все больше увеличиваются объемы реализации мебели. По данным операторов рынка сегмент сборной мебели в 2008 году значительно опередил рост отрасли в целом. Продажи сборной мебели увеличились на 40% при среднеотраслевом росте 25–30%. Более всего востребована рынком недорогая мебель быстрой сборки.

Прогноз развития мебельного рынка.

Согласно прогнозам развития рынка мебели в г. Киеве на ближайшие 7 лет основные сегменты рынка мебели будут расти на 11,2–15,5% ежегодно. Самые оптимистические показатели роста характерны для сегмента мебели для дома (15,5%). Это связано с увеличением платежеспособности населения. Объемы потребления офисной мебели и спецмебели будут расти в среднем на 12,1% и 11,2% соответственно.

Структура и объемы мебельного рынка

В настоящее время предприятия по производству разных видов мебели можно подразделить на три группы: крупные с ежемесячным выпуском продукции на сумму не менее 220 тысяч долларов, Их доля составляет 3–5%; средние, выпускающие мебель на 25–35 тысяч долларов в месяц, на которые приходится 60–65% общего числа производителей; мелкие с выпуском продукции на сумму менее 25 тысяч долларов в месяц (30%). Сегменты мебельного рынка классифицируются в зависимости от вида выпускаемой продукции (для жилых помещений, офисов и специализированная), а также от ценового диапазона (низкий, средний и высокий). Наибольшим спросом у населения Украины пользуется мебель средней стоимости. Примерно половина украинских предприятий производят мебель для жилых помещений, а остальные – как для дома, так и для офиса. Наибольшую долю рынка занимают средние предприятия 60–65%.

Сектор рынка офисной мебели в последние годы заметно расширился. Выпуск этого вида мебели, как полагают, будет увеличиваться примерно на 10% в год. Данный сегмент рынка включает: недорогую мебель, в производстве которой доминируют украинские фирмы; мебель средней стоимости,

40% которой выпускается украинскими производителями, а 60% – иностранными, а также дорогую мебель, производимую зарубежными компаниями. Продажи офисной мебели в значительной мере возрастают за счет корпусной мебели – книжных шкафов, полок, столов. В структуре спроса на офисную мебель можно выделить три основные категории потребителей. Первая категория – новые, только что созданные, предприятия. Эти предприятия приобретают, в основном, дешевую импортную мебель или мебель, изготовленную под заказ. Вторая – предприятия, которые развиваются. Они ориентированы на более дорогую и качественную мебель. И третья категория – физические лица, приобретающие мебель для себя.

Что касается производства мягкой мебели для офисов, оно пока еще находится на низком уровне. Поэтому, потребности в этом виде мебели удовлетворяются за счет ее поставок зарубежными компаниями, преимущественно итальянскими, немецкими, испанскими, австрийскими и финскими. Главными поставщиками дорогой офисной мебели на украинский рынок выступают фирмы из Италии, Испании и Румынии.

В секторе украинского рынка домашней мебели наметилась тенденция к замещению иностранных компаний отечественными производителями. В настоящее время доля украинских предприятий в выпуске мебели для жилых помещений достигает 80–85%. Качество этой мебели в последние годы заметно улучшилось, а ассортимент расширился. Структура спроса на мебель для дома распределяется следующим образом (в %): мебель для кухонь – 25, столовых – 18, спален – 19, детских комнат – 15, мягкая мебель – 23. Количество предприятий, производящих мебель для детей, за несколько последних лет возросло в 4 раза, причем этот показатель продолжает увеличиваться за счет мелких производителей, предлагающих свою продукцию по приемлемым ценам. Достаточно насыщенным оказался и украинский рынок кухонной мебели. Благодаря улучшению качества продукции и ценовой политики отечественные производители постепенно вытесняют из этого сегмента рынка иностранных конкурентов. Считается заполненным и рынок специализированной мебели. Однако доминирующие позиции здесь удерживают иностранные компании, главным образом итальянские и немецкие. Лидером в этом сегменте выступает фирма “Лига-Нова” – официальный дилер крупнейших итальянских и австрийских мебельных фирм.

Анализ ценового сегмента

Большинство предприятий продают мебель для дома. Из 60 опрошенных предприятий 21 реализовывают все виды мебели. Мебель среднего ценового сегмента доминирует в ассортименте производителей мебели – доля компаний, которые реализовывают мебель среднего ценового диапазона, составила 79%, 82% и 81% среди производителей мебели для дома, офисной мебели и спецмебели соответственно.

Потребность в продукции

Опросы покупателей в сети "Прогресс" обнаружили оптимистическую тенденцию: они независимо от достатка считают более приемлемым заплатить дороже за товар в мебельном салоне, но получить за свои деньги гарантию и товар под определенной торговой маркой. Динамика заказов на индивидуальную мебель свидетельствует о ежегодном удвоении спроса на эксклюзивную мебель из древесины ценных пород. Доминирует также стремление покупателя купить либо заказать мебель в одном магазине или у одного производителя. К тому же эта тенденция наблюдается во всех сегментах: от серийной каркасной мебели до деревянных эксклюзивных на заказ. Среди столичных заказчиков мебели из ценных пород древесины уже около двух лет преобладают заказчики мебельных комплектов на всю квартиру или коттедж. В этом году эта тенденция распространилась и среди клиентов из регионов.

Самый пик спроса идет где-то из сентября по декабрь, и чуть меньше с марта по июнь. И понижение спроса это летние месяцы и январь и февраль.

Поведение покупателей

Среди покупок мебели в мебельных салонах, супермаркетах и рынках, большую часть составляли покупки за выставочными образцами (84,4%, 92,6% и 70,0% соответственно). Производители мебели, которая реализует свою продукцию через объявление, не имея выставочных образцов, в большей мере продавали мебель с помощью каталогов/фотографий (61,1%).

Анализ поведения покупателей показал, что существует определенная категория людей (19%), которая готова сделать покупку во время первого визита, если мебель в целом подошла за всеми критериями, при этом 54% таких респондентов – женского пола. 45% респондентов считают необходимым посетить все места продажи мебели из своего "списка" для того, чтобы потом сделать свой выбор, 36% респондентов считают необходимым обойти минимальное количество мест продажи перед тем, как сделать свой выбор, чтобы минимизировать риск, который связан с правильностью выбора мебели.

Сегментация

30% – мягкая мебель, 20% – кухни, 20% – корпусная мебель для гостиных, 15% – спальни, 10% – дет-

ские комнаты, 5% – мебельные мелочи. Хотя такая сегментация является условной, потому что влияние последних лет – вмонтированные шкафы-купе – "отрезают" часть сегмента гарнитуров для гостиных и спальных комнат.

Барьеры мебельного рынка

– высокая конкуренция среди отечественных производителей – на территории Украины насчитывается более 800 отечественных производителей, практически все ниши мебельного рынка заняты;

– наличие теневого импорта – импорт мебели в Украину постоянно растет. Самым большим импортером для Украины является Италия, Польша и Китай. Импорт мебели за 9 месяцев 2008 года составил 78,7 млн. долларов, но это по официальным данным. Реальный импорт мебели в Украину составляет 250 млн. долларов в год.

– статистическая погрешность – наличие огромного количества мелких фирм, гаражников, которые не отчитываются перед государственным комитетом статистики, из-за чего невозможно правильно определить емкость рынка;

– отсутствие качественного отечественного сырья.

Отрицательной чертой мебельной промышленности Украины является практически полное отсутствие инновационных решений по дизайну и малочисленность профессиональных моделирующих студий. Производители сами разрабатывают новые образцы мебели и дизайн, тогда как в других странах мебельные предприятия привлекают к проектированию новых видов продукции специализированные компании наряду с настоящими профессионалами.

В связи с активным развитием украинского рынка мебели возникла острая конкуренция практически во всех его сегментах. Это относится как к дистрибьюторам, так и к производителям мебели. Однако, высокая конкуренция в низшем и среднем ценовых сегментах стимулирует компании постепенно перефилироваться на более дорогие сегменты, заполняя тем самым нишу, существующую сейчас на рынке между элитным сегментом, представленным очень дорогой итальянской, бельгийской и испанской мебелью, и среднеценовым сегментом, который сегодня представляют украинские производители. К сожалению, конкурировать с зарубежными коллегами отечественные производители пока не могут. Здесь важной причиной выступает вышеупомянутая проблема дефицита конструкторских разработок, инновационных дизайнерских идей, отсутствия национальной дизайнерской школы. Все это некоторым образом подрывает национальную конкурентоспособность на глобальных рынках.

Специалисты утверждают, что в следующие несколько лет объемы всех секторов мебели возрастут примерно в 10–15% ежегодно. Сохранится тенденция

к сокращению количества дешевой мебели и возрастанию количества мебели средней ценовой категории. Ожидается, что украинские потребители все больше внимания станут уделять качеству и дизайну мебельной продукции. По прогнозам экспертов, еще больше уменьшится число импортированного товара, а мебельный рынок расширится благодаря продажам в регионах. Еще одним важным событием является возможное вступление Украины в такие организации как ВТО, ЕС. Однако, как утверждают специалисты – это слабым образом отобразится на существовании большинства предприятий.

УДК 378.6:338.48

МАРТЫНОВА Н.С., старший преподаватель
г. Киев

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ ТУРИЗМА В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ

В системе профессионального образования в последнее время происходят значительные изменения. Осуществляется поиск форм и методов подготовки будущих специалистов, готовых к профессиональной деятельности в сложных рыночных условиях. Растет роль инновационных методов обучения, направленных на развитие творческих способностей личности, повышение ее познавательной активности, адаптации к новым условиям ведения бизнеса.

Наиболее эффективными, по мнению большинства ученых и практиков, являются игровые технологии обучения. Так, известный российский исследователь теории проблемного и развивающего обучения М.М. Скаткин считал, что: “Знания, добытые собственными усилиями мысли, сознательнее усваиваются и прочнее запечатлеваются в памяти” [2, с.55]. Однако, моделирование профессиональной деятельности специалистов, в частности будущих менеджеров туризма, с помощью игровых технологий обучения хоть и является неотъемлемой частью личностно-ориентированной, коммуникативно-деятельностной и рефлексивно-творческой концепции обучения на практике осуществляется нечасто и несистемно.

Цель статьи заключается в обосновании необходимости использования игровых технологий обучения как средства моделирования профессиональной деятельности будущих менеджеров туризма в процессе обучения. Нами поставлено **задание** обосновать эффективность использования игровых технологий в моделировании профессиональной деятельности будущих менеджеров туризма в процессе изучения дисциплин профессионально-ориентированного и выборочного циклов.

Социально-педагогические аспекты игровой деятельности изучали в истории отечественной и миро-

ЛІТЕРАТУРА

1. Ноздрева В.Ю., Гренков. Маркетинг, учебник. Г., “Юристъ” 2000.
2. Баранчев В. Стрижов С. Анализ и оценка маркетингового потенциала предприятий // Маркетинг, №5, 1996.
3. Глухов А. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения//Маркетинг. – 1999.
4. Диксон П. Управление маркетингом: Учебная помощь. – Г.: Бинном, 1998.
5. журнал “Украинская Ассоциация Мебельщиков”
6. журнал “Деловая Столица”
7. Хруцкий И.В., Корнеева И.В. Современный маркетинг, настольная книга по исследованию рынка. Г., 1999.

вой науки: В.И. Даль, А.С. Макаренко, К.Д. Ушинский и др. Вопросы теории и практики разработки и применения разнообразных игр, направленных на совершенствование профессиональной подготовки будущих специалистов, рассматривали: А.А. Артемьева, А.А. Вербицкий, В.Я. Платов и др. Вопросам активизации учебно-познавательной деятельности обучающихся посвящены исследования Л.С. Выгодского, А.Л. Денисовой, А.А. Миролубова, С.Л. Рубинштейна и др. Моделирование профессиональной подготовки как средство ее оптимизации изучалось И.В. Драгомирецким, М.М. Скаткиным, В.А. Сластениным, И.К. Сытиной и др.

Одним из методов игрового обучения является моделирование будущей профессиональной деятельности студентов в процессе создания игровых ситуаций производственного или производственно-экономического характера. Такой метод был использован нами при изучении дисциплины выборочного цикла “Технология туристической деятельности” на базе факультета менеджмента Киевского института бизнеса и технологий (КИБиТ). Эта дисциплина изучается студентами 4-го курса, обучающимися по специализации “Менеджмент туристической деятельности”.

Составляя учебную программу дисциплины, мы учитывали положение концепции унификации (приведение к единой форме или системе) технологий туристических услуг. Мы согласны с одним из авторов концепции, Лукьяновой Л.Г., с тем, что дисциплина, являющаяся одной из базовой при изучении будущей профессиональной деятельности должна с помощью большого числа междисциплинарных связей отображать сущность и структуру унифицированных технологий услуг гостеприимства [1, с. 51–54, 293].

Темы дисциплины "Технология туристической деятельности" охватывают основные технологические процессы деятельности в сфере туризма: производство, продвижение, реализация и потребление туристических услуг. Нужно отметить особенности изучения учебного материала дисциплины:

- дисциплина насыщена специфическими туристическими терминами;

- технологические процессы туристической деятельности включают в себя технологические циклы, а они в свою очередь многочисленные отдельные операции, которые практически невозможно рассмотреть во время традиционного обучения;

- дисциплина является базовой для усвоения знаний и умений будущих менеджеров, перед которыми стоит задание организации работы с туристическими продуктами и управление деятельностью в сфере туризма;

- технологический аспект изучения учебного материала дисциплины, наряду с организационно-экономическим, тесно связан с программами основных профессионально-экономических дисциплин для будущих менеджеров туризма – "Менеджмент в туризме", "Маркетинг в туризме".

Таким образом, структура дисциплины "Технология туристической деятельности" является максимально приближенной к реальной деятельности организации технологического процесса в туристической фирме. Кстати, на базовую профессиональную дисциплину выделено небольшое количество часов, что является значительным препятствием в усвоении особенностей технологии туристической деятельности, поэтому нужно искать альтернативные способы ее изучения. Следовательно, именно эту дисциплину мы избрали для демонстрации моделирования профессиональной деятельности будущих менеджеров туризма.

Сначала нами была создана учебно-производственная среда, которая позволила приблизить обучение к реальной деятельности в туристическом бизнесе. Оно предусматривало использование:

- комплекса инновационных технологий обучения;

- кредитно-модульной системы организации учебного процесса;

- принципа социального партнерства и пр.

Работа во время изучения курса имитировала производственную деятельность специалиста туристической фирмы-оператора, основной функцией которого является разработка направлений отдыха и создание новых туристических продуктов. Основное задание обучения – организация работы по созданию, продвижению, реализации и потреблению уже действующего на туристическом рынке или собственного авторского тура.

Сначала студентам было предложено разделить обязанности специализируясь на отдельном техноло-

гическом этапе туристической деятельности, работая таким образом над созданием одного тура. Но мы столкнулись с определенными трудностями, а именно: разный уровень подготовки студентов, несистемное посещение занятий и др. Кроме того, предложенная нами организация работы над отдельными турами только в парах тоже не нашла поддержки у студентов. Основным препятствием для этого студенты считали угрозу отсутствия ответственности за собственные действия перед партнером. Однако мы считаем, что такую форму работы над созданием туров нужно поддерживать и поощрять студентов, так как умение работать в команде является одним из основных требований современных организаций, особенно в сфере гостеприимства. Таким образом, нами было предложено выполнение производственного задания на выбор: самостоятельно или в паре с партнером. В первом случае студент должен был самостоятельно выполнить все задания, потратив больше времени, но независимо от партнера, во втором – уменьшить производственную нагрузку, разделив ответственность с коллегой.

Теоретический модуль дисциплины включал изучение содержания основных, вспомогательных и обслуживающих процессов и циклов туристической деятельности. Уже с первых лекций у студентов формировалось представление о туризме как сфере деятельности, происходило знакомство с профессиональной терминологией и предоставлялись знания о системности технологического процесса в сфере туризма. Предложенный материал был подкреплен следующими мероприятиями: студенты посетили мастер-класс специалиста ведущего туристического оператора "Пан Укрейн" по особенностям технологии туристической деятельности. Также студенты посетили массовое мероприятие – "Украинский туристический форум", на котором смогли проанализировать опыт презентации туров и туристических маршрутов известных туристических предприятий.

Практический модуль курса, который был реализован с помощью практических и семинарских заданий имел целью ознакомить студентов с особенностями деятельности будущих менеджеров туризма в период создания, продвижения, реализации и потребления туристических услуг. Основное внимание было уделено типовым и нетиповым операциям, которые в последующем составляют циклы и процессы туристической деятельности. С самого начала практического модуля нами была сформулирована главная цель творческой работы – создать новый или проанализировать уже существующий на отечественном туристическом рынке тур. Совместно со студентами работа была разделена на этапы, которые отвечали организации деятельности в туристической компании. Последующие практические занятия имели вид рабочих заседаний, во время которых студенты объявляли результаты работы по выполнению технологических

операцій, обговорювали проблеми, з котрими вони зустрічалися в процесі виконання завдань, дискутували і приймали оптимальні рішення по кожній виробничій операції.

З метою забезпечення побудови дисципліни на основі моделювання майбутньої професійної діяльності нами був організований і проведений круглий стіл по обговоренню типових і нетипових професійних проблем в процесі організації і технології туристическої діяльності. К роботі були привічені тренери-консультанти “Академії туристического і готельного сервісу” – спеціалізованої консалтингової компанії, діючої на українському туристическому ринку.

В процесі роботи над проектами турів нами була надана можливість студентам виділити і більш детально проаналізувати дії по одному з циклів технологіеских процесів туристическої діяльності, являючогося, по їх мненню особливо складним в реальній туристическій діяльності. По результатам аналізу проектів кожен із студентів обрав різні технологіескі цикли туристическої діяльності, підтвердив ще раз факт системності, комплексності діяльності в сфері туризму і високої ступені відповідальності суб'єктів індустрії готельництва.

Таким образом, робота над власним творчим проектом була результатом ітогового модуля, котрий дав нам можливість наблизити навчальний процес до реальної діяльності в туристическій фірмі. В кінці навчання студенти презентували свої творчі проекти. В час презентації студентам було поставлено завдання оцінити рішення колег по кожному технологіескому процесу і дати загальну оцінку роботі, використавши бланки оціночних листів. Крім того, творчі проекти були представлені на студентській щорічній конференції, що дало можливість їх авторам викликати значущий інтерес до запропонованих турів у потенційних споживачів туристических послуг.

В процесі моделювання майбутньої професійної діяльності ми звертали особливу увагу на:

– активному використанню теоретических знань дисциплін “Туристическе краєзнавство”,

“Туристическі ресурси України”, “Організація обслуговування туристів в готельнях” і т.д.;

– активізації роботи зі спеціалізованими інформаційними джерелами (сайтами провідних туристических фірм, спеціалізованими інформаційними порталами, системами пошуку і бронювання послуг готельництва, туристическими справоочниками, каталогами і т.д.);

– аналізу і оцінці дій студентів;

– прийняттю оптимальних і ефективних рішень;

– творческому підходу до ідей і програм турів.

Важким етапом роботи студентів над творческими проектами було оформлення туристических документів, таких як: бланків ваучерів, різноманітних договорів, страхових полісів, супровідної документації і т.д.

Таким образом, в процесі вивчення дисципліни професійного циклу “Технологія туристическої діяльності” нами був реалізований принцип моделювання професійної діяльності майбутніх менеджерів туризму з допомогою таких ігрових технологій навчання, як: круглі столи, дискусія, творческий проект, майстер-клас, тренінги, проектні і ситуаційні завдання і т. д.

Більшість із них була орієнтована на реальну практическу діяльність суб'єктів туристическої діяльності, що сприяло набуттю туристического досвіду. Важку роль в організації вивчення дисципліни мав проектний спеціальний навчально-виробничий середовище, основою котрою стало соціальне партнерство – створення умов для спільної діяльності майбутніх менеджерів і професіоналів туристического бізнесу. Цей факт стимулює активну навчальну діяльність студентів, формує і виховує відповідальність за власну діяльність ще в період навчання в ВНЗ.

ЛІТЕРАТУРА

1. Лук'янова Л.Г. Освіта в туризмі: навч.-метод. посіб. / Людмила Григорівна Лук'янова – К.: Вища шк., 2008. – 719 с.

2. Скаткін М.Н. Активна пізнавальна діяльність учасників / Михайл Николаевич Скаткін. – М.: Народне освітання, 1996. – 276 с.

УДК 331.15(075)

МИХАЙЛОВСЬКА І.

Наук. керівник – ЛОПАТЕНКО Л.О.

м. Київ

ДО ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Трансформація економічної системи зумовлює складність вибору оптимальної стратегії виробничого підприємства в нових умовах. Успішність його діяльності визначається багатьма факторами: економічною

ситуацією в державі, нормативно-правовою базою, наявністю висококваліфікованого управлінського персоналу, станом технічної бази виробництва, фінансовими ресурсами, ринками збуту, динамічністю організаційної

структури управління. При визначенні шляхів розвитку, підприємство може обрати одну з відомих стратегій.

Однією з таких стратегій є інвестиційна, яка передбачає пошук та залучення інвестиційних ресурсів для розвитку та модернізації виробництва. При формуванні раціональної структури джерел інвестицій звичайно виходять із загальної установки – знайти таке співвідношення між власними та залученими коштами, коли віддача вкладеного капіталу буде максимальною, так, для акціонерних товариств критерієм є максимізація вартості акцій. Практичний досвід показує, що використання підприємством позикових коштів є доцільним за умови, що сума кредиту буде не більшою від тієї, якою підприємство може ефективно управляти. Є поширеною думка, що частка власного капіталу повинна бути достатньо великою – не меншою 60%. Багато аналітиків також вважають, що відношення позикових коштів до власного капіталу має бути меншим або рівним одиниці. Таке лімітування умовне: наприклад, високорентабельне підприємство чи підприємство, яке має високу оборотність обігових засобів, може дозволити собі відносно високий рівень залучення капіталу.

Організаційно-управлінська стратегія полягає у зміні організаційної структури виробництва, створенні нових підрозділів, наданні їм інших функцій або у встановленні нових функціональних зв'язків між існуючими структурними підрозділами. Для створення чітко функціонуючого підприємства, необхідно вирішити такі задачі:

- визначити раціональні вихідні дані – мету та предмет діяльності, потенційні обсяги робіт і продукції, основні функції підприємства;
- об'єднати структуру підприємства – кількість дочірніх підприємств, виробничих підрозділів, їх спеціалізацію та розміщення, обсяги робіт;
- розробити структуру управлінського органу, спроможного забезпечити чітке функціонування підприємства;
- розробити механізм розподілу відповідальності управлінського персоналу, визначити права, обов'язки та повноваження працівників;
- визначити систему взаємовідносин персоналу управління та виробничих підрозділів;
- розробити систему оцінки діяльності всіх підрозділів підприємства.

Важливим моментом при створенні нових організаційних форм управління є залучення до цього процесу працівників підприємства з метою набуття ними знань з економічних методів управління.

Кадрова стратегія передбачає зміни складу управлінського персоналу підприємства, підвищення його кваліфікації, зростання вимог до якісного та професійного складу, підготовки працівників, навчання персоналу новим функціям та обов'язкам. Загальною вимогою до керівників усіх рівнів у сучасних умовах

є введення в практику управління економічних методів: укладання договорів та угод, які передбачають економічну відповідальність за їх виконання; впровадження системи контрактів; укладання трудових угод з працівниками; оцінку ефективності виробничої діяльності на основі прибутку.

Диверсифікаційна стратегія, полягає в освоєнні нових сфер і видів діяльності з урахуванням специфіки виробництва та виходячи з потреб споживача. За рівнями диверсифікаційні процеси можуть бути: локально-виробничими, галузевими (груповими), міжгалузевими, державними, міждержавними. За напрямком одно- та багатопрофільними. Прикладом багатопрофільної диверсифікації може слугувати диверсифікація підприємств-виробників будівельних матеріалів в Україні, а саме, заводів з виготовлення збірних залізобетонних конструкцій і виробів. Ця стратегія передбачає створення холдінгових компаній та інших багатопрофільних будівельно-комерційних об'єднань, що мають ознаки нетрадиційного холдінгу, в якому головне підприємство виконує тільки функції управління та контролю за діяльністю дочірніх структур. Функції ж останніх значно розширені за рахунок освоєння нових видів діяльності: виробництва напівфабрикатів та виробів для будівництва, ремонту та реконструкції будинків і споруд, надання послуг з проектування, консультування клієнтів, створення торгових підприємств та ін. Переваги багатопрофільної диверсифікації:

- успішна економічна стратегія проникнення дозволяє багатопрофільним об'єднанням виступати в процесі впровадження інвестиційних проектів не тільки, але й інвестором з метою одержання додаткових доходів від експлуатації створених або модернізованих основних фондів;
- диверсифікована виробничо-фінансова програма дозволяє зменшити ступінь ризику при реалізації проектів у випадках неплатежів, інфляції та в інших несприятливих умовах;
- створення в структурі багатопрофільних об'єднань торгівельних та посередницьких дочірніх підприємств дозволяє збільшити оборотні засоби та використати їх із максимальною ефективністю.

Технологічна стратегія пов'язана з покращенням використання виробничих фондів, завантаження обладнання, використання потужностей та площ, оновлення техніки, ефективним її використанням, підвищенням продуктивності праці. Зниження рівня простоювання обладнання та підвищення його екстенсивного завантаження є важливим резервом покращення використання виробничих потужностей підприємства. Підвищення коефіцієнту змінності можна досягти за рахунок використання внутрішньо-виробничих резервів: механізації робіт, удосконалення організації допоміжних робіт та підвищення рівня їх механізації, вірної кадрової політики.

Підвищення продуктивності праці та збільшення обсягів випуску продукції на діючому обладнанні

досягається за рахунок упровадження нових технологічних процесів, модернізації обладнання, методів організації праці. Продуктивність праці – один з головних факторів, що забезпечує підвищення ефективності виробництва, зниження собівартості продукції. Крім того, від підвищення продуктивності праці залежить зростання заробітної плати та утримання її на рівні, який дозволяє зберегти висококваліфікованих працівників. Крім суб'єктивних, існує ряд об'єктивних факторів підвищення продуктивності праці, а саме:

- наявність достатніх обсягів прогресивних, високоякісних основних засобів;
- наявність високоякісних матеріалів, комплектуючих виробів в достатніх обсягах;
- упровадження прогресивних, ресурсозберігаючих технологій;
- якість праці – визначальний фактор, який, в свою чергу, залежить від таких факторів, як здоров'я працівників, освіта, професійна підготовка, дисциплінованість, ставлення до праці та ін.;
- управління працею – найбільш перспективний в оперативному плані фактор;
- зовнішні фактори: рівень розвитку економіки держави та макроекономічна ситуація, чинне законодавство, зручність та якість життя, що створюються місцевою владою, та ін.

Важливими складовими підвищення продуктивності праці на підприємстві є:

- послідовність прийняття рішень та дій – кожній дії передують чітко прийняте рішення;
- авторитарний спосіб прийняття рішень – процес підготовки прийняття рішень може містити досить широке та вільне обговорення проблеми, але рішення приймається першим керівником, який відповідає за свої дії в повному обсязі;
- приведення чисельності персоналу до оптимального рівня;
- підтримання основних фондів у робочому стані, їх реконструкція та модернізація;
- планування продуктивності праці;
- безумовна матеріальна відповідальність за невиконання плану продуктивності праці;
- матеріальне заохочення до підвищення продуктивності праці, що призводить до зниження собівартості продукції підприємства;
- організація дуже жорсткої вертикалі управління, що дозволить одержати заплановані результати;
- досягнення згоди між керівництвом і працівниками підприємства;
- організація та впровадження управлінського обліку; він може бути організованим лише завдяки високоефективній АСУВ, суворій виконавській дисципліні, жорсткій вертикалі управління;
- забезпечення оптимальної кількості благ, наданих працівникам (цей фактор в стабільній економіці відіграє важливу роль).

Інноваційна стратегія полягає в розробці та впровадженні нових видів товарів, інноваційних розробок, ноу-хау. Вона може бути реалізованою в такій формі:

- розробка нового продукту – містить усі стадії інноваційного процесу від етапу НДДКР до збуту нової продукції;
- випуск товарів на основі запозичення нових технологій, придбання патентів, ліцензій – від стадії виробництва до етапу збуту;
- випуск вже освоєних іншими виробниками відносно нових товарів, що користуються достатнім попитом на ринку, на основі їх модернізації та вдосконалення, при цьому обмежуються стадіями маркетингу та збуту товарів.

Перший варіант є можливим для підприємств, які мають власну базу для проведення дослідно-експериментальних і науково-технічних досліджень, відповідний кадровий потенціал, а також значні фінансові ресурси, це – високотехнологічні підприємства. Другий шлях простіший, доступніший для виробника, потребує значно менших витрат в цьому випадку підприємство можна класифікувати як таке, що має високий рівень освоєння інновацій. Третій варіант інноваційної стратегії реалізується на підприємствах зі стабільним положенням; такі підприємства можна назвати підприємствами з елементами новаторського підходу, вони займаються доопрацюванням вже відомих товарів, змінюючи їх з урахуванням вимог споживачів та попиту ринку.

Матеріально-технічна стратегія пов'язана із забезпеченням виробництва необхідною сировиною та матеріалами, формуванням сталих зв'язків з постачальниками, поповненням оборотних засобів підприємства. При вирішенні цих задач працівники підприємства повинні вивчати та враховувати попит і пропозицію на всі матеріальні ресурси, які споживає підприємство, рівень та зміни цін на них та на послуги посередницьких організацій, вибирати найбільш економічну форму руху товарів, оптимізувати запаси, скорочувати транспортно-заготівельні та складські витрати. В умовах ринку у підприємства з'являється право вибору постачальника, а звідси, і можливість отримання матеріальних ресурсів, що найбільш повно відповідають потребам підприємства. Це спонукає персонал уважно вивчати якісні характеристики продукції, яку виготовляють різні постачальники. Критеріями вибору постачальника можуть бути надійність постачання, можливість вибору способу доставки, час на виконання замовлення, можливість надання кредиту, рівень сервісу та ін. При цьому співвідношення значущості окремих критеріїв із часом може змінюватись.

Маркетингова стратегія полягає в освоєнні нових сегментів ринку, покращенні збуту продукції, вивченні попиту та споживання, покращенні характеристик виробів, що випускаються. Існує три орієнтації підприємства: на виробництво, на товар, на ринок.

Перебудова підприємства під ринкові умови – це не тільки створення професійного маркетингу, а й системна трансформація його предметних сфер у відповідності до стандартів підприємства, орієнтованого на ринок. При цьому необхідно виділити центри витрат, прибутку, відповідальності; розробити програми зменшення витрат, організувати інноваційну діяльність; створити відповідний імідж, організувати канали взаємовідносин із громадськістю; створити управлінський облік, бюджет; внести зміни в кадрову політику, змінити корпоративну культуру; перебудувати інформаційну систему; перебудувати оргструктуру, якщо це необхідно; реформувати організацію оплати праці, поставивши її в залежність від обсягів реалізації продукції підприємства; створити нову систему показників оцінки ефективності роботи підприємства.

Фінансова стратегія передбачає забезпечення стабільності фінансової діяльності підприємства, зниження витрат на виробництво, скорочення втрат від браку, зростання прибутку, привабливості акцій підприємства. В сучасних умовах підприємства всіх форм власності можуть забезпечити перспективу свого існування лише на основі стратегічного управління, одним із найважливіших компонентів якого є процеси формування та реалізації фінансової стратегії розвитку підприємства. Механізм формування та реалізації фінансової стратегії підприємства може містити такі складові:

- механізм внутрішнього регулювання окремих аспектів формування та реалізації фінансової стратегії підприємства;
- ринковий механізм регулювання діяльності з розробки та реалізації фінансової стратегії;

- механізм державного правового та нормативного регулювання фінансової діяльності підприємства;
- інформаційне забезпечення процесів стратегічного планування та управління фінансовою діяльністю;
- методи фінансового управління підприємством, які використовуються в процесах розробки та реалізації фінансових стратегій;
- сукупність фінансових важелів, що забезпечують можливість реалізації фінансової стратегії.

Жодна з наведених стратегій не використовується підприємством в чистому вигляді, завжди реалізується набір стратегій, тому що вони взаємопов'язані та доповнюють одна одну. Найбільш доцільним є вибір одного, пріоритетного, напрямку стратегії розвитку та цілеспрямована його реалізація. В залежності від конкретної ситуації та потенційних можливостей підприємство може обрати найбільш прийнятну для себе стратегію розвитку. Кожна стратегія сприяє руху підприємства шляхом підйому та стабілізації виробництва.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бонк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. – К. 1996.
2. Чернявский А.Д. Антикризисное управление: Учебное пособие. – К.: МАУП, 2000. – 208 с.
3. Голобоков С. Переориентация предприятия на рынок как стратегическая задача // БИЗНЕСИНФОРМ.– 1999.– № 5–6. С. 95–97.
4. Довбня И., Божко Т. Источники финансирования инвестиционных проектов // БИЗНЕСИНФОРМ.–1999.–№ 1–2. С. 50–53.
5. Дубинин С. Производительность труда на предприятии // БИЗНЕСИНФОРМ.–1999, № 5–6. С. 97–100.
6. Матросова Л. Проблемы выбора стратегии развития предприятий //БИЗНЕСИНФОРМ.–1999.– № 1–2. С. 85–86.
7. Путьтин Ю. Механизмы финансовой стратегии предприятия //БИЗНЕСИНФОРМ.–1999.–№ 5–6. С. 86–89.

УДК 675.6.06.047:631.11

МИХАЙЛОВСЬКА Н.

Наук. керівник – ПЕРШКО І. О., к.біол.н.

м. Житомир

РІК ТУРИЗМУ І КУРОРТІВ УКРАЇНИ: ЗДОБУТКИ ТА НЕДОЛІКИ

Як відомо, 2008-й рік був проголошений Президентом України Роком туризму і курортів в Україні. Це рішення було ухвалене з метою організації державної підтримки розвитку галузі через подальше удосконалення державної політики в сфері туризму і курортів, формування в Україні цивілізованого туристичного ринку, активізації створення та модернізації туристичної інфраструктури, забезпечення захисту прав споживачів туристичних послуг. Розбудову сучасної туристичної інфраструктури передбачав План заходів з підготовки та проведення Року туризму і курортів в Україні, затверджений розпорядженням Уряду № 884-р від 17 жовтня 2007 року. Метою даної публікації є аналіз рівня реалізації запланованих заходів в рамках Року туризму та курортів профільними міністерствами України.

Для написання статті було використано нормативні документи – накази і постанови – Міністерства культури і туризму України; Указ Президента України "Про заходи щодо розвитку туризму і курортів в Україні" № 136/2007 від 21 лютого 2007 року; розпорядження Кабінету міністрів щодо плану заходів з підготовки та проведення Року туризму і курортів в Україні; звіти управлінь та відділів Культури та туризму Обласних державних адміністрацій.

Комплекс заходів Плану був спрямований на посилення наявного туристичного потенціалу, розвиток міжнародного туристичного співробітництва, збільшення обсягів надходжень до бюджету, що сприятиме закріпленню позитивного туристичного іміджу України як провідного туристичного центру Європи.

Де-юре, цей план був цілком виконаний протягом року. Він передбачав ряд заходів, які мали покращити становище туристичної індустрії. Раді міністрів Автономної Республіки Крим, обласним, Київській та Севастопольській міським держадміністраціям було доручено забезпечити розроблення комплексу регіональних заходів з підготовки та проведення у 2008 році Року туризму і курортів в Україні:

- створення сприятливих умов для розбудови туристичної галузі у регіонах, забезпечивши залучення інвестицій у будівництво та реконструкцію об'єктів туристичної інфраструктури;
- розроблення та внесення проектів оголошення природних територій курортами державного та місцевого значення;
- створення інформаційної бази даних інвестиційно привабливих об'єктів для розвитку туристичної сфери та діяльності курортів у регіонах;
- здійснення заходів щодо розмежування земель державної та комунальної власності на курортних територіях;
- проведення інвентаризації і резервування територій для розвитку курортів;
- здійснення заходів, спрямованих на збільшення площ земель оздоровчого та рекреаційного призначення, природно-заповідного фонду.

Протягом року серед пріоритетів для органів влади була розробка проектів нормативно-правових актів, програмних документів, спрямованих на розвиток внутрішнього туризму, зокрема сільського зеленого, спортивно-оздоровчого, туристичної інфраструктури загалом. Особлива увага приділена розвитку сільського туризму, який є запорукою зростання добробуту та зайнятості сільського населення. Пріоритетним для України став розвиток зеленого туризму. Було взято курс на пошук ресурсів, щоб створити належну базу для цього виду туризму.

В рамках Року туризму і курортів в Україні були проведені наступні заходи:

- III Всеукраїнський молодіжний туристичний фестиваль “Дивосвіт”.
- Конкурс серед школярів “Україна очима юних туристів”.
- Змагання за Кубок України зі спортивного туризму.
- Всеукраїнський зліт ветеранів спортивного туризму.
- Всеукраїнська науково-практична конференція “Екскурсійна справа в Україні: проблеми та перспективи”.
- Всеукраїнське засідання “Інновації в туризмі: сучасні тенденції*”.
- Спеціалізована тематична фотовиставка “Україна і світ туризму”.
- Виставка “Історія гостинності”.
- Всеукраїнські семінари “Інвестиції в розвиток туристичної та курортної галузей” та “Готельна індустрія: європейські стандарти якості”.

– Всеукраїнський туристичний форум “Туризм і курорти в Україні: стратегія подальшого розвитку”.

Проте де-факто, не всі заплановані заходи відбулися протягом 2008 року: існували лише на папері або були проведені на низькому організаційному та змістовному рівні. Суб'єктивні причини – формальний підхід до справи, відсутність кваліфікованих перспективно мислячих чиновників туристичної галузі на всіх рівнях від загальнодержавного до районного. До об'єктивних причин можна віднести відсутність іноземних інвестицій в галузі (що безумовно виникає з вищенаведеної суб'єктивної причини) та початок світової економічної кризи, що припав на 2008 рік.

Аналізуючи статистичні дані необхідно відмітити, що пріоритетними видами туристичної діяльності у I півріччі 2008 року, як і в аналогічному періоді 2007 року, залишаються виїзний та внутрішній туризм. В цілому по Україні на внутрішній туризм припадає 47% туристів, обслугованих ліцензіатами, на виїзний туризм – 42% та в'їзний – 11%. Збільшення обсягів в'їзного потоку у I півріччі 2008 р. відбулося за рахунок зростання кількості поїздок з приватною метою. Цей сегмент займає 90% усього в'їзного туристичного потоку. Виїзний тур-потік у 2008 р. зменшився (з причини падіння числа приватних подорожей) порівняно з 2007 р. на 12,7% та становив 7,2 млн. осіб.

Впродовж 2008 р. відмічається позитивна динаміка щодо збільшення туристичних потоків. Так туристичними підприємствами обслуговано 2,4 млн. туристів (на 17% більше, ніж за аналогічний період 2007 р.) та 1,9 млн. екскурсантів. Чинними були 5711 ліцензій на туристичну діяльність (1745 – туроператори та 3966 – турагенти).

Разом з тим не має підстав стверджувати, що ці показники є результатом реалізації держаної програми пов'язаної з Роком туризму в Україні. Як і в попередні роки вплив гальмівних чинників на розвиток туристичної галузі в Україні є значним. До таких чинників відносять:

1. Орієнтацію туристичних фірм на зовнішній (закордонний) туризм. Такий бізнес не потребує значних інвестицій і забезпечує стабільні прибутки. Натомість внутрішній туризм потребує значних капіталовкладень і не гарантує швидких і великих зисків.
2. Застарілість і занедбаність інфраструктури туристичної галузі. Так, в Україні лише 161 готель з 892 відповідає міжнародним стандартам, із них лише два – п'ятизіркові (“Прем'єр-Палас” в Києві і “Донбас-Палас”) і 21 – чотиризірковий. Рівень послуг у цих готелях, однак, часто не відповідає кількості зазначених “зірок”. Натомість середня ціна готельних номерів в Україні істотно завищена супроти середньоєвропейської на аналогічні послуги. Ціни в готелях України коливаються від \$51 за добу в гуртожитках готельного типу до \$300–400 – у висококласних готелях.
3. Брак інвестицій в галузь та не контрольованість їх використання. Наприклад, будівництво приватних

готелів на березі моря чи спорудження "рекреаційних" палаців у природних заповідниках.

Щодо Житомирської області, то результати проведеної роботи невтішні. Якщо проаналізувати план заходів на 2008 рік, що знаходяться на офіційному сайті Управління культури і туризму Житомирської обласної державної адміністрації, то на ньому зазначено лише участь у всеукраїнських заходах. Єдиною згадкою про туризм як такий є привітання з Днем туризму. Тобто можна сказати, що на Житомирщині, взагалі, Року туризму не було. Разом з тим помітним заходом, що стосувався проблем розвитку туризму, була II Міжнародна науково-практична конференція "Актуальні проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку індустрії туризму в Україні", яка проходила 11–12 грудня 2008 року за ініціативи Житомирської філії Київського інституту бізнесу і технологій.

Аналіз джерельної бази показав, що хоча 2008 рік і був проголошений Роком туризму і курортів в Україні, суттєвих змін в туристичну індустрію не вніс. Це пояснюється низкою проблем, вище перерахованих.

Уповноважені органи більшості областей не віднеслися серйозно до поставлених завдань. Тому можна сказати, Рік туризму і курортів в Україні пройшов лише документально, тобто були складені плани лише "для галочки", які в поодиноких випадках втілювались в життя. Якщо провести паралель, то побачимо, що 2008 рік – не єдиний, який не виправдав надій. Це пов'язано з неадекватним ставленням влади до своїх прямих обов'язків. Проте маємо надію, що в найближчому майбутньому Україна зможе представляти свій туристичний продукт на світовому ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. http://www.culturalstudies.in.ua/2007_analiz_5_9.php.
2. <http://www.tourism.gov.ua/publ.aspx?id=1587-19-12-2008>.
3. http://www.maygerconsulting.com/archive/Prospects%20or%20Ukrainian%20Hotels%20Sector_ukr.pdf
4. <http://www.ukr.zhitomir-region.gov.ua/index.php?mode=news&id=211.-27-09-2008>

УДК 657.6.06.047:631.11

ПАХОМОВА Т. М., к.е.н.

м. Ніжин

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ МЕХАНІЗМ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ

Обліково-аналітичний механізм управління згідно із законами діалектики не є системою раз і назавжди сформованою із сталими цілями і задачами, формами організації. Це система, яка розвивається, постійно в часі із зміною у зовнішньому середовищі. Вона сама повинна змінюватися і адаптуватися до відповідних змін. При цьому слід враховувати, що більш рухливим повинен бути як аналітичний механізм, так і обліковий. Однак в реальній практиці така вимога враховується недостатньо. Це обумовлено перш за все недостатньо розвинутою теорією і методологією формування обліково-аналітичного механізму.

Сформована теорія і методологія обліково-аналітичного механізму обслуговувала в основному директивну планово-економічну систему регулювання. Обліково-аналітичний механізм був адаптований до вимог такої системи.

З переходом до ринкової економіки теорія і методологія розвитку обліково-аналітичного механізму почала відставати від реальних потреб практики. Це негативно вплинуло на економіку господарюючих структур. Суб'єкти власності, відповідальності та економічних інтересів не виступили повною мірою як об'єкти інформаційного забезпечення. Невеликі обсяги зведено-аналітичної інформації. Її питома вага за

результатами досліджень багатьох науковців не перевищує 5–8%. При такій питомій вазі зведено-аналітичної інформації немає можливості приймати об'рунтовані управлінські рішення. Більшість управлінських рішень приймаються в умовах вакууму інформації. Коефіцієнт об'рунтованості управлінських рішень досить низький і в більшості підприємств він не перевищує 0,4–0,5.

Обліково-аналітичний механізм через відсутність швидкої рухомості не сприяє повною мірою здійсненню контрольної функції. Практика засвідчує, що контрольна функція, яка здійснюється із запізненням в порівнянні із господарськими та економічними процесами, майже в геометричній прогресії знижує кінцеві результативні показники виробничої чи комерційної діяльності. Особливо це відчутно в сучасних умовах швидко змінюючого ринкового середовища. Інформація про відхилення не є основною і обов'язковою в первинних документах бухгалтерського обліку. Домінуючою є реєстраційна функція, яка в значній мірі зорієнтована на задачі процедурного характеру. Зовнішнє середовище ще не стало повноцінним об'єктом реєстрації та оцінки факторів впливу на життєдіяльність підприємницької структури.

Із формуванням маркетингових служб цей недолік частково усувається. Але разом з цим збільшуються витрати, які пов'язані з інформаційним забезпеченням менеджменту, і при зростанні цінностей обліково-аналітичних функцій зростають витрати на їх виконання.

Все це в сукупності потребує нового підходу до формування обліково-аналітичного механізму управління на системній і комплексній основі. Часткова реанімація останнього, яка здійснюється в Україні, не враховуючи принцип адекватності такого механізму до принципів управління реальними процесами економічного відтворення, не є результативною. Встановлений порядок змін не дає відповіді на питання: для чого це робиться? яка цільова спрямованість таких змін? яка корисність від таких змін? чи підвищиться коефіцієнт цінності реалізації обліково-аналітичної функції? Названі зміни не оцінюються з точки зору корисності, некорисності і шкідливості.

Історичний досвід застосування такого методу оцінки підтверджує доцільність такого підходу. Це проявилось в умовах формування системи забезпечення колективного підряду, управління якістю праці і продукції. Безпосередньо в господарюючих структурах створювалася паралельно зі стандартним обліково-аналітичним механізмом оперативний внутрішньосистемний механізм, який в комплексі забезпечував прозорість в інформаційному колі. Однак в такій системі обліково-аналітичного забезпечення домінував принцип оцінки ретроспектив підхід, який був виправданий з точки зору задач і цілей розвитку відповідного минулого періоду.

Орієнтація на стратегічний розвиток підприємницьких структур вимагає нового підходу до формування обліково-аналітичного механізму.

Вирішення такої задачі можливе за умов дотримання певної логічної послідовності дій. На мою думку, поєднати інтереси менеджерів, аналітиків і працівників обліку можливо за умови дотримання наступних вимог і в певній логічній послідовності (рис. 1).

Це основна концептуальна позиція, яка повинна бути врахована при формуванні результативного обліково-аналітичного механізму управління.

Друга складова концептуального підходу – орієнтація обліково-аналітичного механізму на розв'язання задач стратегічного розвитку підприємницьких структур. При цьому не зменшується значення ретроспективних факторів, кількісна і якісна оцінка яких дозволить

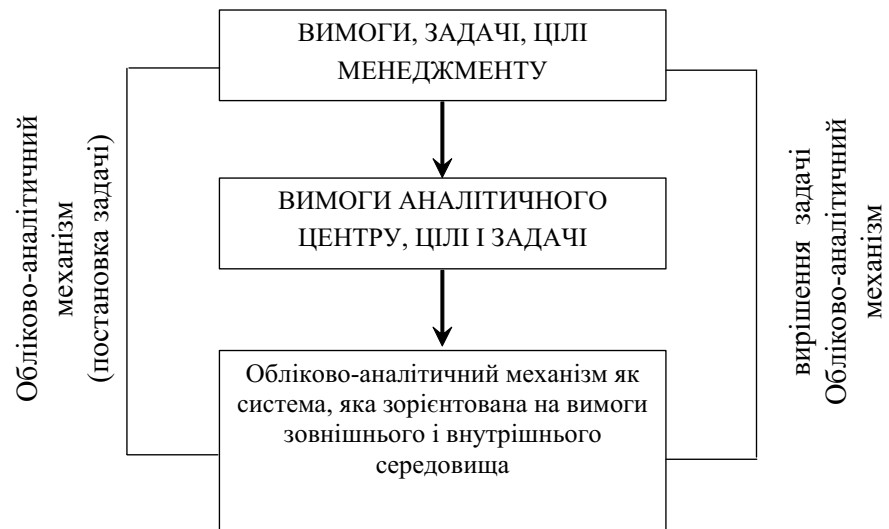


Рис. 1. Формування обліково-аналітичного механізму

визначити рівень реалізації місії підприємства та його стратегій. Таке раціональне поєднання обліково-аналітичного забезпечення розв'язання внутрішньосистемних поточних і оперативних задач із загальносистемними стратегічного характеру сприятиме ефективному функціонуванню підприємств і організацій.

Третя складова концептуального підходу – орієнтація на суб'єкти інтересів, відповідальності, влади та власності.

Слід зазначити, що в господарській практиці така система організаційно-аналітичного забезпечення менеджменту не створена. Суб'єкти економічних інтересів не одержують необхідної інформації для обґрунтування власного рішення щодо своєї поведінки на фондовому ринку. Особливо така інформація потрібна суб'єктам економічних інтересів із залученням іноземного капіталу.

У зв'язку із розвитком різних типів організацій та впровадженням їм систем управління виникає необхідність у формуванні обліково-аналітичного механізму адекватного до положень і вимог названих змін.

Таким чином, при формуванні результативного обліково-аналітичного механізму управління необхідно враховувати всю сукупність вимог ринкового середовища та менеджменту.

Результативний обліково-аналітичний механізм як цілісна інтегрована аналітична система базується на методології та прогресивній організації обліку, аналізу і менеджменту. Кожна з названих наук має свої специфічні методологічні підходи, які відображають особливості їх внутрішньосистемного упорядкування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрійчук В., Багер Л. Менеджмент: прийняття рішення і ризик. Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
2. Барановська Т.В. Облікова політика: політичний аспект // Вісник ЖІТІ. – 2002. – №26 / Економічні науки. – С. 15–19.
3. Дафт Р.Л. Менеджмент. – СПб.: Питер, 2002. – 832 с.

УДК 331.1

ЧАПОВСЬКА Ю. А.

Наук. керівник ВЕЛИЧКО О.В., к.е.н.

м. Луганськ

**ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ
КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

З розвитком ринкових відносин в Україні розвиваються і форми підприємницької діяльності. Для успішного функціонування в умовах ринкової конкуренції підприємства прагнуть об'єднуватись у групи за галузевим, територіальним чи іншим принципом.

В Україні факторами, які спонукають підприємства до об'єднання в великі структури є необхідність відновлення зруйнованих виробничо-технологічних зв'язків та структурної перебудови виробництва, яка неможлива без координації діяльності усіх ланок технологічного ланцюга і залучення значних фінансових ресурсів. Більш успішно це може бути зроблено не одним підприємством, а їх групою, яка має спільні інтереси.

Підприємства в Україні мають право на добровільних засадах об'єднувати свою виробничу, наукову, комерційну та інші види діяльності. Корпорація – це форма об'єднання підприємств (або власників капіталу) для сумісного ведення господарської діяльності шляхом об'єднання капіталу з метою отримання прибутку. До корпоративної форми підприємницької діяльності відносяться: товариство з обмеженою відповідальністю, акціонерне товариство.

Для корпорацій характерний особливий спосіб фінансування – через продажу акцій та облигацій, – який дозволяє залучати збереження багато чисельних домогосподарств, тому це – найбільш ефективна форма організації бізнесу в питаннях залучення грошового капіталу. Через ринок цінних паперів корпорації можуть об'єднувати в загальний фонд фінансові ресурси великого числа окремих осіб. Власники корпорацій ризикують тільки тією сумою, яку вони заплатили за покупку акцій. Право обмеженої відповідальності полегшує задачу корпорації в залученні грошового капіталу.

Розвиток в Україні таких форм об'єднання підприємств, а також інтеграційних процесів призводить до необхідності залучення все більших об'ємів інвестиційних ресурсів. Випуск акцій є одним із механізмів залучення інвестицій, за його допомогою збереження домашніх господарств та підприємств трансформуються в інвестиційні ресурси. За таких умов одним з найважливіших факторів соціально-економічного розвитку України є удосконалення корпоративного управління.

Досвід розвитку корпоративних підприємств у світі визначає загальновізані міжнародні принципи корпоративного управління, такі як однакове відношення до всіх груп акціонерів, враховуючи дрібних та іноземних акціонерів; забезпечення кожному з них одна-

ково ефективного захисту у випадку порушення їх прав; ефективне виконання управлінцями своїх функцій.

В сучасних умовах корпоративне управління в Україні стикається з деякими проблемами, які потребують ефективного розв'язку. Це насамперед брак ефективного правового забезпечення процесів управління корпоративними правами, недосконалість механізмів здійснення ефективного контролю за діяльністю акціонерних товариств, недостатні знання керівників та менеджерів акціонерних товариств з питань правового регулювання особливостей корпоративного управління і фінансового менеджменту [1].

Також проблемою корпоративного управління є те, що власники контрольного пакету акцій можуть проводити дискримінаційну політику щодо власників дрібних пакетів акцій серед яких переважають індивідуальні акціонери. Це, наприклад, проведення реорганізації акціонерного товариства без врахування інтересів акціонерної меншості, повна капіталізація прибутку товариства навіть коли є можливість виплачувати дивіденди, виплата дивідендів в визначеному порядку. Все це ущемляє права дрібних акціонерів.

Тому з боку держави необхідні додаткові заходи для посилення захисту прав інтересів дрібних акціонерів.

Наприклад, встановлення порядку згідно з яким власники великих пакетів акцій отримуватимуть дивіденди в останню чергу (це стимулюватиме до більш швидкої виплати дивідендів). Або акціонери, не згодні з рішенням реорганізації, повинні мати право вимагати від акціонерного товариства викупу їх акцій, а при небажанні власників контрольного пакету акцій формувати дивідендний фонд, встановлення норми обов'язкового викупу акціонерним товариством своїх акцій у індивідуальних акціонерів, якщо товариство впродовж трьох років не сплачувало їм дивіденди при наявності прибутку [2]. Це необхідно врахувати при створенні правової бази щодо регулювання акціонерних відносин.

Взагалі в Україні основними завданнями та напрямками розвитку у сфері корпоративного управління в акціонерних товариствах є:

– запровадження критеріїв ефективності управління корпоративними правами;

– посилення контролю за діяльністю цих товариств; забезпечення максимальних надходжень у формі дивідендів на державну частку з урахуванням перспективи

розвитку виробництва в господарському товаристві; розроблення та запровадження програми розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах;

– здійснення моніторингу стану корпоративного управління в акціонерних товариствах і розв'язання питань щодо його вдосконалення з урахуванням забезпечення належних умов функціонування акціонерних товариств; створення єдиної бази даних про акціонерні товариства;

– організація навчання посадовців акціонерних товариств і надання їм методично-консультативної допомоги;

– вивчення питання щодо залучення інвестицій шляхом випуску корпоративних цінних паперів під конкретного інвестора;

– забезпечення взаємодії правоохоронних органів, щодо запобігання та припинення порушень прав акціонерів [1].

ЛІТЕРАТУРА

1. Кухарчук П. Корпоративне управління в Україні в сучасних умовах: регіональний аспект. – К. – К.І.С., 2004.
2. Петруня Ю. Форми дискримінації акціонерного меньшинства // *Економіка України*. – 1999. – №6.

УДК 355:37

ШЕВЧЕНКО В.Л., ЛУКАЩУК Е.А., ШЕВЧЕНКО А.В.

г. Вінниця

ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Процесс объединения Европы сопровождается созданием общеевропейского образовательного пространства, разработкой единых критериев и стандартов в области образования и науки. Качество высшего образования является залогом формирования этого пространства.

Качество подготовки специалиста можно определить, как способность удовлетворять заданным требованиям, установленным в государственных образовательных стандартах и требованиях рынка труда. Однако простое подтверждение соответствия знаний и умений специалиста, имеющего диплом государственного образца, сегодня уже не воспринимается как гарантия качества на подготовку всех специалистов, выходящих из стен конкретного учебного заведения.

Следует отметить, что для качества образования до настоящего времени общепринятого определения не найдено. Такое положение дел объясняется,

во-первых, неоднозначностью самого понятия качества, различные аспекты которого и их взаимозависимости, как правило, не поддаются адекватному формализованному представлению. Во-вторых, тем, что основные общественные группы, которые непосредственно участвуют в образовательном процессе или оценивают и используют его результаты (студенты, преподаватели, руководители образования, работодатели), имеют разные представления о качестве образования и поэтому предъявляют к нему разные требования [9].

Сегодня существует достаточно много моделей систем качества образовательных учреждений, но как показывает практика отечественного и зарубежного опыта (Европейское сообщество, США, Австралия) до настоящего времени не существует универсальной модели управления качеством в сфере образования. И поэтому Болонский процесс предлагает создание интегрированной общеевропейской системы

высшего образования, основанной на единых принципах организации и стандартах качества высшего образования.

Берлинская декларация (2003 г.), принятая министрами образования стран участниц Болонского процесса, отмечает, что: “Качество высшего образования является краеугольным камнем в создании общеевропейского пространства высшего образования. Министры берут на себя обязательство поддерживать дальнейшее развитие систем обеспечения качества образования на уровне вуза, национальном и европейском уровне. Министры подчеркивают необходимость создания общих и критериев, и методов оценки качества” [2].

Для координации разработки европейских стандартов качества и решения проблем сертификации и аккредитации образовательных программ и учреждений была создана Европейская сеть (Ассоциация) организаций гарантии качества (ENQA) в сфере высшего образования. ENQA разработала “Стандарты и Директивы для гарантии качества высшего образования в Европейском регионе”. Данный документ является основой для построения системы внутренней и внешней оценки, гарантии качества образования и аккредитации Европейских агентств по оценке качества образования.

Документ “Стандарты и Директивы для гарантии качества высшего образования в Европейском регионе” включил в себя основные принципы внешней и внутренней гарантии качества высшего образования в Европейских государствах:

– заинтересованность студентов, сотрудников и общества в целом в хорошем качестве высшего образования;

– важность организационной автономности с осознанием, что независимость подразумевает большую ответственность;

- поставщики высшего образования несут основную ответственность за гарантию его качества;
- интересы общества, касающиеся качества и стандартов высшего образования, должны быть защищены;
- качество академических программ для студентов и остальных бенефициариев должно развиваться и улучшаться;
- должны существовать действенные и эффективные организационные структуры, предоставляющие и поддерживающие академические программы;
- очень важна прозрачность в использовании внешней экспертизы гарантии качества;
- необходимость соответствия внешней оценки качества своим целям. Для достижения этих целей внешняя оценка качества должна накладывать только соответствующую и необходимую нагрузку (не более того) на образовательные заведения;
- должно поощряться развитие культуры качества в вузах;
- должны разрабатываться процессы, с помощью которых вузы смогли бы продемонстрировать свою отчетность, включая отчетность за общественные и частные материальные инвестиции;
- гарантия качества с целью отчетности полностью равна по значимости гарантии качества с целью совершенствования учебного процесса;
- учебные заведения должны демонстрировать своё качество как внутри страны, так и на международной арене;
- используемые процессы гарантии качества не должны подавлять многообразие и новаторство [3].

Эти принципы позволили сформулировать стандарты и директивы ENAQ по внутренней и внешней оценке качества в высших учебных заведениях, которые должны быть положены в основу построения систем качества высшей школы наряду с другими современными подходами и принципами менеджмента качества.

При определении критериев качества нельзя полагаться только на государственное регулирование. Министерство образования и науки Украины не имеет информации, которой располагает рынок труда. Кроме того, на наш взгляд, движущей силой развития высшей школы Украины выступает не рынок труда, а рынок услуг. Сегодня в нашей стране нет ни одной структуры, которая изучала бы спрос на тех или иных специалистов, анализировала бы требования работодателей к знаниям и навыкам специалистов. Поэтому высшие учебные заведения готовят кадры на основе популярности той или иной специальности среди поступающих. Итог, от 60 до 80 % выпускников работают не по специальности, так как для них вакансии просто не существует. Наша система высшего образования оторвана от реального сектора экономики. Поэтому МОН должно сосредоточиться на построении механизмов, агрегирующих информацию на рынке труда, довести её до высших учебных заведений,

а также создать в вузах стимулы использования её при разработке учебных программ. Для создания стимулов к повышению качества образования необходима, не отменяя академической автономности, независимая система оценки качества образования, при этом студент должен стать полноправным приобретателем услуг. И если образование хорошее, оно повышает мобильность студента, усиливает его позиции в переговорах с работодателями.

В мировой практике есть целый ряд независимых механизмов оценки качества: это и профессиональные стандарты, разрабатываемые работодателями, и общие, и предметные тесты, проводимые независимыми компаниями (GRE, TOEFL, GMAT, профессиональные тесты для юристов, бухгалтеров, финансистов), и исследования кадровыми агентствами карьерных достижений выпускников. В образовании, как и в других отраслях экономики, рынок должен определять, какой продукт он хочет получить, а производитель – найти эффективную технологию для его производства [10].

Разрабатывать содержание новых программ и доказывать их преимущество в конкурентной борьбе с другими должно не Министерство образования и науки, а сами высшие учебные заведения. А роль МОН – объяснять принципы Болонской системы вузам и обществу и обеспечивать равные условия конкуренции новых и старых форматов.

Установлено, что лишь семь процентов украинских вузов соответствуют критериям Европейской сети обеспечения качества образования. Сорок стран мира признают украинский диплом государственного образца. Для подтверждения наличия высшего образования украинцам надо лишь пройти квалификационные экзамены, однако, большинство наших соотечественников просто не могут их сдать! Это при том, что наша высшая школа насчитывает более 80 высших учебных заведений, носящих статус национального [4].

Кроме того, мы должны помнить, что хорошего образования без науки не бывает, а у нас настоящая наука представлена лишь в считаном числе вузов.

Интернет – сайт лондонской газеты "Times" в 2008 году опубликовал рейтинг 200 ведущих университетов мира. Вот уже пятый год подряд этот список возглавляет Гарвард. Второе место также принадлежит американскому вузу – Йельскому университету. На третьем месте британский Кембридж. Московский государственный университет занимает 183 место в списке самых престижных вузов мира [5]. В списке нет ни одного высшего учебного заведения Украины.

Взаимно признаваемых механизмов оценки, контроля и сертификации качества образования отнесено Болонской Декларацией к ряду важнейших реформ. Это предполагает ряд условий:

- выработка совместных систем контроля, ориентированных на пороговые стандарты высшего образования, которые устанавливают требования к уровню подготовки выпускников;

– создание систем независимого оценивания, которые могут привести к европейским знакам качества для широких предметных областей высшего образования;

– координирование подходов к стандартам качества транснационального образования (франчайзинг, оффшорные структуры, кампусы и их сети, частно – тренинговые компании, провайдерные университеты и агентства, виртуальные университеты и т.д.) [8].

Для достижения качественной цели Болонского процесса – построения единого образовательного пространства нужны прозрачные и понятные всем методологии контроля качества образования. Сегодня украинской высшей школе нужна некоммерческая структура, которая базировалась бы на принципах социального партнёрства с высшими учебными заведениями, органами управления образованием всех уровней, ассоциациями работодателей, а также потребителями образовательных услуг. Данная структура могла бы анализировать и оценивать качество образовательных услуг, предоставляемых учебными заведениями, оказывать вузам помощь и содействие в повышении эффективности, конкурентоспособности и устойчивости в различных направлениях их образовательной деятельности. Служба должна иметь свои разработанные стандарты, а также использовать международные стандарты качества (ISO-9001:2000, ISO 19796-1:2005, IMS, SCORM), государственные образовательные стандарты высшего образования и рекомендации международных сетей аккредитационных агентств (APQN, ENQA, EFQUEL, INQAANE). Подобная служба могла бы:

– проводить образовательный аудит с целью оценки качества образовательных услуг, оказываемых вузом;

– содействовать вузу в проведении самооценки и самообследования образовательной деятельности в соответствии с требованиями государства, международными стандартами оценки качества;

– проводить мониторинг образовательной деятельности вуза с целью получения объективных данных о его состоянии и перспективах развития;

– тестировать выпускников вуза с целью выявления профессиональных компетенций и оценки остаточных знаний;

– вырабатывать рекомендации, основанные на реализации инновационных проектов, направленных на повышение репутации вуза и укрепление его позиций на рынке образовательных услуг;

– содействовать вузу в развитии перспективных направлений в области новейших технологий организации образовательной деятельности и внутривузовского менеджмента качества;

– оказывать помощь вузу в выполнении необходимых процедур по содействию в прохождении аккредитации в авторитетных зарубежных аккредитационных агентствах [6].

Таким образом, на основе международного и украинского опыта создания и функционирования систем качества образования можно сделать следующий вывод: несмотря на существующие проблемы, создание и сертификация систем менеджмента качества в образовательной сфере является одной из приоритетных задач, направленных на предоставление потребителям и обществу гарантий качества образования, как в Украине, так и за рубежом. Особую значимость гарантии качества образования приобретают в связи с подписанием Украиной Болонской декларации и вступлением её в Болонский процесс, что выдвигает определённые требования как к национальной системе гарантии качества образования, так и к механизмам внутренних гарантий учебных заведений, реализуемых посредством системы качества учебных заведений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Николаенко С.Н. Реформы высшего образования Украины и Болонский процесс // Голос Украины. – 2007. – 08 июня.
2. Документы Болонского процесса. Коммюнике министров высшего образования. Берлин, 19 сентября 2003.
3. <http://www.guality.edu.ru/guality/sk/deskr/modeli/379/>
4. <http://www.facts.kiev.ua/2006/01/27/09.htm>
5. <http://rus.4post.com.ua/gromada/111624.html>
6. <http://www.akkork.ru/>
7. [http://www.rea.ru/portal/Departments.nsf/\(Index\)/QUALITY](http://www.rea.ru/portal/Departments.nsf/(Index)/QUALITY)
8. http://bologna.mgimo.ru/about.php?doc_id=36
9. <http://www.rcenter.spb.ru/bolonsk/articles/senashenko.shtml>
10. www.e-prof.ru

УДК 338.24.021.8

ШИМКОВИЧ І.

м. Умань

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ

Досліджено впровадження інформаційних систем менеджменту. Розглянуто аспекти які сприяють впровадженню інформаційних систем менеджменту.

Исследовано внедрение информационных систем менеджмента. Рассмотрены аспекты, которые способ-

ствуют внедрению информационных систем менеджмента.

Explored introduction of the informative systems of management. Aspects are considered which are instrumental in introduction of the informative systems of management.

Під призначенням інформаційних систем розуміється автоматизація розрахунків, під якою розуміють людино-машинне розв'язування економічних завдань.

Для розв'язання за допомогою обчислювальної техніки будь-якої економічної задачі необхідно створити певні умови. Ця проблема вирішується розробкою і впровадженням визначених державним стандартом з упровадження інформаційних технологій видів забезпечення, зокрема правового, інформаційного, програмного, математичного, методичного, організаційного, технічного, лінгвістичного та ергономічного.

За час виникнення і розвитку інформаційних систем в економіці мали різну структуру цих компонентів, яка значною мірою залежала від техніко-експлуатаційних характеристик обчислювальної техніки, що в той чи інший період використовувалася для автоматизації економічних завдань.

Об'єктивною реальністю сьогодення є широке впровадження у сфери життєдіяльності особи, суспільства та держави сучасних інформаційних технологій, розгортання на їх основі локальних і глобальних інформаційних систем, призначених для прискорення обміну інформацією та доступу до різноманітних інформаційних ресурсів. Розглядаючи рівень розвитку інформаційних технологій і телекомунікацій як один з критеріїв рівня розвитку держави та інструмент інтенсифікації всіх процесів у суспільстві, Україна, як і будь-яка інша країна, заінтересована у розвитку інформаційної інфраструктури, в тому числі й шляхом використання у всіх сферах господарської діяльності можливостей, що надаються глобальними мережами передачі даних.

Розробці та впровадженню інформаційних систем менеджменту сприяють наступні аспекти: здешевлення автоматизованих функцій обробки інформації; зростання продуктивності і потужності комп'ютерної техніки, що дозволяє створювати ефективні програмні засоби з елементами штучного інтелекту; посилення комунікативності обчислювальних засобів, створення розподіленої мережі обробки даних, що забезпечує кращу живучість і оперативність інформаційних систем, а також гнучкість пристосування до конкретних умов; поява широкого класу компактних обчислювальних пристроїв, які можуть працювати, як на робочому місці експерта, так і в складі технологічного обладнання.

З іншої сторони на потреби організацій в інформаційних системах менеджменту впливають напрямки розвитку підприємництва в світі. Створення всесвітньої інформаційної системи, міжнародний поділ і кооперація праці, еволюція центрів світової економіки, економічна інтеграція перетворюють всю структуру світового господарства. Тому конкуренція на основі співробітництва стає все важливішою для прийняття рішень в підприємстві. Можна навести причину цього процесу: продукти і послуги все більше стають більш наукомісткими і базуються на інтенсивному використанні інформації.

Впровадження інформаційної системи менеджменту в конкретній організації вимагає проведення значних обсягів робіт. Наближений перелік етапів, що передують впровадженню інформаційних систем полягає в наступному: визначення вимог до збереження інформації і її характеру в залежності від цілеспрямованості; розробка системи збереження, використання і представлення інформації при централізованому і децентралізованому управлінні; визначення потреб в технічних засобах (в тому числі, в комп'ютерній техніці) на підприємстві в цілому і в кожному його підрозділі; розробка програмного забезпечення, створення і апробація системи збереження та обробки інформації; проведення багатоваріантних розрахунків в процесі розробки спеціалізованих програм маркетингу, планування, контролю, збору і обробки цифрової інформації та інших; забезпечення автоматизованої обробки і видачі текстової та графічної інформації; забезпечення копіювальними пристроями, телексами, всіма засобами зв'язку і комунікацій в рамках організації і її окремих підрозділів; автоматизація адміністративно-управлінської праці на основі використання сучасних інформаційних технологій.

Під час створення інформаційної системи, на стадії технічного проектування одним з найважливіших етапів, який виконується з активною участю користувача, є розробка постановки задач для автоматизованого розв'язання. Результати цієї роботи подаються у вигляді документа "Опис постановки задачі". Відповідно до Держстандарту РД 50-34.698-90 цей документ вміщує такі розділи: характеристика комплексу задач; призначення комплексу задач; перелік об'єктів, при управлінні якими вирішують комплекс задач; періодичність і тривалість рішення; умови, за яких припиняється рішення комплексу задач автоматизованим способом; зв'язки даного комплексу задач з іншими комплексами (задачами); посади осіб та (або) найменування підрозділів, які визначають умови і часові характеристики конкретного рішення задачі; розподіл дій між персоналом і технічними засобами при різних ситуаціях рішення комплексу задач; вихідна інформація; перелік та опис вихідних повідомлень; перелік та опис структурних одиниць інформації вихідних повідомлень, які мають самостійне смислове значення; вхідна інформація; перелік та опис вхідних повідомлень.

Отже будь-яка організація повинна якнайкраще використовувати сприятливі можливості для свого ефективного функціонування, а також швидко реагувати на несподівані зміни ситуації. Цьому повинна сприяти, інформаційна система, яка дозволяє забезпечити динамічну координацію дій за рахунок сучасних засобів зв'язку, програмних засобів та комп'ютерної техніки. В ринкових умовах господарювання вона повинна спрямовуватись на ефективне оперативне розв'язання таких завдань: розробку нового автоматизованого рівня обліку затрат, що починається з аналізу джерел цих затрат і можливості управління ними

(наприклад, контроль і управління боргами, проникнення в усі види затрат в організації та їх аналіз); впровадження сучасних складних інтегрованих інформаційних систем для заміни існуючого інформаційного забезпечення, якщо воно представляє собою окремі, ізольовані островці інформації та швидко стає застарілим і перестає задовольняти потреби ефективного управління; зосередження уваги на споживачах, як з точки зору реалізації товарів та послуг, так і з точки зору обслуговування; забезпечення ефективності, гнучкості, можливостей адаптації до змін в діяльності організації; використання таких систем прикладного програмного забезпечення, яке при постійному розвитку дозволяє організації гнучко адаптуватися до змін ринкової ситуації; можливість інтегрованого відображення всієї діяльності в динаміці; передбачення можливості об'єднання на єдиній інформаційній технологічній основі господарських і технічних процесів; створення об'єднаних інформаційних потоків; забезпечення подолання різнобою виконуваних робіт; автоматизація рутинної і важкої роботи, що дозволяє

звільняти при цьому працівників для виконання більш кваліфікованих задач; можливість “одним натиском на кнопку” надати керівництву актуальну інформацію, необхідну для прийняття не тільки оперативних, але і важливих стратегічних рішень; можливість проведення детального аналізу економічної ситуації, з метою підвищення ефективності управління; зосередження інформації, необхідної для прийняття оперативних та стратегічних рішень, в єдиному інформаційному просторі, який повинен стати рушійною силою перетворень, оптимізації господарських операцій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Фігурнов В.Е., “Інформаційні технології”, Москва, 1998.
2. Інформаційні системи і технології в економіці. – К: “Посібник”, 2002.
3. Ситник В.Ф. Основи інформаційних систем. “Навчальний посібник”.
4. Васкевич Д. Введення в інформаційні системи – К: “Диалектика”, 1996.
5. Бойков.В., Савинков В.М. Проектування баз даних інформаційних систем. М. Мир 1997.

ВИЩА ОСВІТА УКРАЇНИ У СВІТЛІ СУСПІЛЬНИХ ЗМІН ХХІ СТ. (кафедральні дослідження)

УДК 364.467:378.6

ЗАПЛОТИНСЬКИЙ Г.С. к.і.н.

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ЗМІНИ В УКРАЇНІ ХХІ СТ. І ЇХ ВПЛИВ НА СТАН ВИЩОЇ ОСВІТИ

Розвиток соціально-економічних відносин в Україні на початку нового тисячоліття ознаменувався значними змінами у всій внутрішній структурі суспільства. Зміни охопили практично всі існуючі внутрішні сфери держави: економіку, соціальну стратифікацію, соціальну мобільність, демографічний стан та багато інших. Активне руйнування старих, ще радянських соціально-демографічних стандартів позначилось і на залежних від них сферах, у тому числі і на вищій освіті. Тому спробуємо проаналізувати особливості тих соціально-демографічних процесів, які реально вплинули на еволюцію якісного стану сучасної української вищої освіти.

Починаючи з 1991 р., тобто з часів отримання Україною незалежності зміни у її соціально-демографічному статусі за суттєвістю можна порівняти хіба що зі змінами в економіці. Колишня трьохступенева радянська соціальна градація: робітники, селяни, інтелігенція була швидко реформована у значно складнішу, багатопланову систему, котра враховувала не лише освітньо-кваліфікаційний статус суб'єкта, а і рівень його матеріального забезпечення. Швидко наближення до західних стандартів, за якими ключове місце у соціальному статусі особи відіграє її матеріальне становище, а не професія, зруйнувало радянські форми соціальної стратифікації, і відповідно вплинуло на зміну життєвих пріоритетів. І якщо у другій половині 90-х років ХХ ст. через пік економічної кризи та відсутність чітких соціальних критеріїв між елітою – середнім класом – низами нова соціальна градація не так яскраво відображалася на вищій освіті, то на початку ХХІ ст. цей процес набув особливої гостроти.

Не меншої значущості набули і демографічні зміни в державі. Якщо на 1990 рік населення України становило 52 мільйони чоловік, то вже на початок ХХІ ст. воно скоротилося до 50 млн., на 2002 р. – до 48 млн., і процес скорочення населення України продовжується. Це напряму впливає не лише на чисельність студентсько-абітурієнтського контингенту, а й на його якісний стан. Стан здоров'я нації, що значно погіршився внаслідок чорнобильської трагедії, і це особливо яскраво проявляється на поколіннях 1986–96 років народження. Зниження рівня працездатності молоді, загальний стан здоров'я юнаків і дівчат напряму впливають

на їх можливість щодо повноцінного навчання у вищих навчальних закладах, і впливають не кращий бік.

Важливою демографічною особливістю сучасного стану українського суспільства є старіння нації. Так, на 2002 рік 20% населення країни становлять особи пенсійного віку – 12 млн. чоловік, у той час як чисельність молоді студентського віку – 15–24 років – становить лише 6,9% – 7,5 млн. Враховуючи основну тенденцію вікової динаміки населення, що становить – 1,3%, то на 2008-09 рр. чисельність молоді студентського віку скоротилася до 7,1 млн. Відносна кількість молоді на загальному тлі скорочується, що викликане як економічними умовами, так і змінами ціннісних орієнтацій населення. Кількість дітей в українських сім'ях скорочується, не зважаючи на поодинокі спроби державного керівництва виправити цю ситуацію. Так на сьогодні середній показник народжуваності становить 1,1 дитини на одну жінку, що є недостатнім для повноцінного відтворення населення країни.

Особливу ланку у демографічному становищі сучасного населення України відіграє і процес міграції. Зі зростанням матеріального благополуччя українського населення протягом 2001–2007 років зростає чисельність молоді, що навчається у закордонних ВУЗах. І якщо в 90-х роках ХХ ст. – на початку ХХІ ст. основну частину таких студентів становили передусім діти представників фінансової та політичної еліти держави, то з 2003 року тенденція змінилася. Зростання можливості отримання закордонних грантів та стипендій дозволило отримувати вищу освіту навіть особам, що належать до т. з. “середнього прошарку”. Так, на 2007 рік у закордонних ВУЗах навчалася до 12 тис. українських студентів, при чому найбільша їх чисельність припадає на ВУЗи Росії, Польщі, Чехії, Угорщини.

Всі вищезазвані демографічні процеси не могли не відбитися на стані сучасної вищої освіти в Україні. Її комерціалізація призвело до того, що ситуація на ринку освіти порівняно з радянським часом, та навіть з 90-ми роками значною мірою змінилася. Починаючи з 2001 року кількість пропозицій щодо навчання досягла рівня попиту, і з часом навіть перевищила його. Це стало можливим як через скорочення кількості абітурієнтів, так і через збільшення кількості

ВУЗів, яких на сьогодні в Україні нараховується 881. Можливість комерційної освіти дозволяє навчатися у ВУЗах України 1, 7 мільйонів чоловік, що становить близько 73 % від всього студентського контингенту.

В умовах, що склалися, неможливим є збереження існуючого стану у всій вищій освіті України. Зростання конкуренції між ВУЗами, боротьба за абітурієнта призводить до ряду природних, еволюційних змін. особливо це стосується тих навчальних закладів, що не мають сталого іміджу і високого рейтингу, а також не мають державної підтримки. Процес внутрішньої еволюції вищої освіти прискорив і перехід до критеріїв Болонського процесу, що зумовив більшу активність студентської міграції як в середині країни, так і за її межі. Зокрема, більшість студентів, котрі навчаються за кордоном, отримують там освітньо-кваліфікаційний рівень “магістра”, маючи “бакалавра” в Україні. У боротьбі за студента ВУЗи, передусім комерційні, котрі не відносяться до традиційно “престижних” змушені приділяти більшу увагу якості диплому. Активно зростає міжнародна активність таких ВУЗів, відкриваються спільні з іноземцями спеціальності та відділення, дипломи яких визнаються в обох країнах. Активізується робота по обміну студентами, надається можливість для підвищення кваліфікації у ВУЗах-партнерах.

У внутрішній структурі вищих навчальних закладів також помітні зміни. Передбачуваний педагогічною наукою перехід від викладацької схеми “суб’єкт” – “об’єкт” до схеми “суб’єкт” – “суб’єкт” був прискорений штучно, через потребу утримання студентів контрактників, які вимагали до себе іншого ставлення. особливо це стало характерним для комерційних ВУЗів, в яких основу контингенту становлять саме студенти-контрактники, кожен з яких є джерелом існування. Одночасно змінюється і загальна структура співвідношення “студент” – “викладач”, котра в нових умовах передбачає налагодження діалогу та пошук компромісних варіантів вирішення суперечностей. Традиційний аргумент викладача: “Не подобається – до побачення” в умовах перенасиченості ринку освітніми послугами не лише не спрацьовує, а й відкрито шкодить життєдіяльності ВУЗу. Це дозволяє студенту в повній мірі реалізувати свій творчий потенціал, дає можливість викладачам безперешкодно впроваджувати новітні освітні технології, спрямовані, передусім, на активізацію діяльності студента, його відходу від догматичних схем та положень, налагодженню більш тісного творчого контакту між викладачем та студентом. В цих умовах, як очевидно, зростає і значущість самостійної роботи студента, особливо в тих умовах, коли студент повинен паралельно заробляти собі як не на навчання, то принаймні на життя. В не меншій мірі це стосується і студентів – представників “золотої молоді”, які хоч і мають достатні статки з боку батьків, однак дуже часто також змушені “бути присутні на робочому місці” як на підприємстві батьків, то у зареєстрованій на них “фірмі”. І це, зрозуміло, хоч і впли-

ває на їх відвідуваність пар та рівень академічної успішності, однак стимулює розвиток особистості та самостійності студента. Впровадження положень Болонської системи, котра в свою чергу також орієнтована на підвищення рівня самостійності студента, сприяє даному явищу.

Потрібно обов’язково зазначити, що окрім вищезазначених переваг, процес зміни соціально-демографічної градації суспільства та реакція на ці процеси закладів вищої освіти, має і ряд суттєвих недоліків, врахування яких є обов’язковим, а подолання – життєво необхідним для функціонування більшості українських ВУЗів. По-перше до таких недоліків треба віднести падіння середнього рівня підготовленості студента до вищої освіти. Принцип якісного відбору, котрий успішно функціонував в радянський час, на сьогодні практично анульовано. Необхідність набору студентів змушує ВУЗи комплектувати штат студентів практично з усіх бажаних. І відповідно, чим нижчий рейтинг ВУЗу, тим менше є можливостей для його комплектації студентами, чиї особистісно-освітні якості дійсно відповідають критеріям вищої освіти. Однак і не це є найгіршим для освіти: у Франції ВУЗи також набирають всіх бажаних, однак природній відсів слабших дозволяє на 3-4 курсі зберегти лише той контингент, який справді достойний мати диплом про вищу освіту. В Україні, особливо в комерційних ВУЗах, там де фінансування напряму залежить від кількості студентів, французький досвід неможливий. Відповідно, виникає шкідлива практика штучного “збереження контингенту”, яка напряму регулює якість вищої освіти. Як наслідок, на ринку праці з’являється велика кількість псевдоспеціалістів з дипломами, що порушує баланс попиту-пропозицій дипломованих спеціалістів на ринку праці.

Другим, не менш важливим недоліком існуючої ситуації є падіння загального рівня освіти в країні. Відсутність конкуренції при вступі до вищого навчального закладу, а ще гірше чиста комерціалізація цього процесу, призводить до втрати абітурієнтами стимулів до підвищення власного освітнього рівня, створює ілюзію всепродажності освіти та освітніх кваліфікацій. Принцип “навіщо вчитися, всеодно не виженуть” все більше поширюється серед студентів. І з кожним роком охоплює все більші прошарки студентського товариства. а з врахуванням особливостей сучасного ринку праці, навіть традиційне стимулювання “червоними дипломами” втрачає свою сутність і привабливість. Тим більше, що вища освіта стає доступною для осіб, котрі природно до неї неспроможні, і відповідно на ринку праці змушені користуватися зовнішньою протекцією, що в свою чергу, негативно впливає на загальний стан економічного та соціального розвитку держави.

Однак найважливішою проблемою вищою освіти стає проблема відтоку студентів у іноземні заклади. І хоча відсоток осіб, що можуть навчатися (завершувати

навчання) у іноземних ВУЗах досить незначний, однак він визначає тенденцію до "вимивання" найбільш талановитої молоді за кордон, адже дипломи іноземних ВУЗів більш ліквідні, і надають більше перспектив щодо майбутнього працевлаштування. Цей, здавалося, природний процес має більш негативні наслідки, аніж це можна уявити. Адже втрати талановитої молоді лише посилює недовіру до вітчизняних навчальних закладів, знижує їх рейтинг, і відповідно перетворює ряд ВУЗів лише на "трампліни" до Європи. При чому все це відкрито негативно впливає на загальний рейтинг української вищої освіти, послаблює її конкурентоспроможність.

Таким чином, аналізуючи навіть поверхневі наслідки впливу соціально-демографічних змін на стан вищої освіти ми можемо зробити деякі висновки. Так, передусім потрібно зазначити, що ті зміни, які відбулися в Українському суспільстві на початку ХХІ ст. об'єктивно змусили вищу освіту змінюватися. Спробуємо визначити основні зміни, що реально відбулися:

1. Розширення студентства на "еліту" (за майновими показниками), що може собі дозволити навчання на державному фінансуванні, у престижних вузах та за кордоном; та "звичайних", котрі змушені підшукувати собі ВУЗ у відповідності до фінансових можливостей не залежно від рівня перспективності його диплому.

2. Зміна всього освітнього процесу, коли в ряді ВУЗів практично зникли методи стимулювання активності студента. При цьому, через особливості соціально-економічного стану держави навіть ринок праці не створює нових, додаткових стимулів, як це є на заході.

3. Падіння загального рівня кваліфікації студентів призвело до падіння престижності української освіти як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні. Авторитет українських Вузів, навіть тих, що завжди користувалися міжнародним визнанням, як то КНУ ім. Т. Шевченка, КПІ, Харківська юридична академія та ін. втрачено; у той час як міжнародний рейтинг жодного з нових навчальних закладів не досягає навіть середньо-освітнього рівня.

4. Українські ВУЗи, через боротьбу за студентів, яких стає щоразу менше, змушені були штучно, прискорено, переорієнтовуватися на студентів, втрачаючи при цьому академічність. А це, в свою чергу, на пряму позначається на загально соціальному статусі вищої освіти: з ознаки приналежності до інтелектуальної еліти вона перетворюється на одну з багатьох сходинок у кар'єрі, при чому здебільше формальну.

Враховуючи всі вищенаведені моменти, можна зазначити, що соціально-демографічні зміни, котрі відбулися в українському суспільстві в ХХІ ст. підштовхнули нашу країну до якісних змін у системі вищої освіти, і вимагають юридичного регулювання тих нових відносин, котрі виникли реально, однак так і не мають правового закріплення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон про вищу освіту України
2. www.uazakon.com/document/fpart92/idx92658.htm
3. www.gmdh.net/pop/ustat.htm
4. www.refine.org.ua/pageid-5247-7.html
5. Требушная Е. Академическая задолженность / Корреспондент №16. 8.05.2009. – с. 34–38.

УДК 94 (477)

БІЛЯЄВ М.О., ст. викладач
м. Біла Церква

ІДЕЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ САМОСТІЙНОСТІ ТА ДЕРЖАВНОСТІ В ПОЛІТИЧНІЙ СПАДЩИНІ І.ФРАНКА

Одним з найяскравіших періодів в історії розвитку політичної думки України є друга половина ХІХ ст. Серед великої кількості представників цього часу визначне місце посідає Іван Франко.

Його світогляд формувалася в умовах зростаючого руху трудящих мас селянства проти соціального і національного гніту. Стимулом його різнобічної діяльності була любов до свого народу, за кращу долю якого він боровся все своє життя.

Як ідеолог трудового народу він брав активну участь у революційному русі, наполегливо вивчаючи історичний досвід боротьби пригноблених класів, уважно стежив за політичними, економічними, філософськими течіями і вченнями свого часу, а також за досягненнями природознавства. Його світогляд,

зокрема політичні погляди, змінювалися протягом життя і не завжди були послідовними. В його працях можна виявити багато суперечностей, але ці суперечності були пов'язані з постійними пошуками істини найбільш ефективних шляхів позбавлення народу, суспільства соціальної несправедливості.

Політичні погляди Франка формувалися в другій половині ХІХ ст., коли утверджувалася народницька історична школа В. Антоновича, М. Грушевського, народжувалася державницька школа В. Липинського та С. Томашівського, поширювалася Українська національна ідея. Лейтмотивом його літературної та наукової творчості виступає непохитна віра в те, що Україна здобуде волю, самостійність, об'єднає всі свої землі в незалежній соборній державі.

Переконаність Івана Франка в тому, що прийде пора не служити москалеві і ляхові, а жити для добра свого народу, базувалося на його розумінні законмірності суспільного розвитку, опорі на науковий аналіз подій світової історії.

Будучи справжнім патріотом свого народу і утверджуючи ідею національно-державної самостійності України, він переконливо доводив, що національний ідеал не тільки не суперечить ідеалам соціальної політичної волі, а й дає гарантію для існування і повного розвитку. “Все, що йде поза рами нації, – говориться в статті “Поза межами можливого”, – се або фарисейство людей, що інтернаціональними ідеалами раді би прикрити свої змагання до панування одної нації над другою, або хоробливий сентименталізм фантастів, що раді би “вселюдськими” фразами прикрити своє духовне відчуження від рідної нації. І далі мислитель доходить висновку, котрий варто вважати одним із його духовних заповітів українському народові: “Ідеал національної самостійності в усякому погляді, культурнім і політичним, лежить для нас поки що, з нашої теперішньої перспективи, поза межами можливого. Нехай і так. Та не забуваймо ж, що тисячні стежки, які ведуть до його здійснення, лежать просто таки під нашими ногами, і що тільки від нашої свідомості цього ідеалу, від нашої згоди на нього буде залежати, чи ми підемо тими стежками в напрямі до нього, чи може, звернемо на зовсім інші стежки...”

На думку Франка, не може бути вільний народ, який пригноблює інший народ. Великого значення надавав він боротьбі за загальнолюдські права, здобуття яких є важливою передумовою отримання національних прав. Франко виступав за політичну самостійність, політичну незалежність Української та інших націй. Визначне право кожної нації на свою державність, він підкреслював, що “національна політика повинна засновуватися на усвідомленні фактичних відносин, а не на збудженні низьких почуттів і інстинктів” тобто бути реалістичною.

Висвітлювання поглядів І. Франка на проблеми української державності її історії та взаємозв'язку з національно-визвольним рухом була б неповним, якби не торкнутися його ставлення до теорії держави взагалі та до марксистської доктрини державності зокрема. Заідеалізована радянська суспільно-правова наука, намагаючись зробити Франка прихильником мало що не є соціалістичного вибору, замовчувала ті місця з його політико-правових, філософських соціально-економічних концепцій, де він прямо критикував марксистські догми. Укладачі збірників франкової спадщини та видавці зовсім

не включили тих праць 90-х років ХІХ ст. – початку ХХ ст. або подавали їх з “частковим скороченням”, супроводжували їх такими ідеологічними коментарями які зводили нанівець справжню позицію автора.

Наукова спадщина І. Франка відводить значне місце питанням історії української держави і права. Її прообраз він пов'язував з відродженням, традицій військової демократії Київської Русі, республіканськими рисами Козацько-Гетьманської держави. На його погляд, досягнення політичної самостійності України можливе на шляхах повного відокремлення від Росії, возз'єднання всіх українських земель. Однак, перебуваючи в полоні ідей слов'янської федерації, що їх пропагував М. Драгоманов, І. Франко допускав можливість самостійності України за умов федеративної побудови Росії та дружні і рівноправні договірні відносини. На більш далеку перспективу він прогнозував світову федерацію вільних і рівних народів без будь-якого пригнічення і гарантії національних прав.

Критикуючи існуючі державні утворення та владні структури, абсолютизм і деспотизм у Росії, конституціоналізм у країнах Європи І. Франко висловлювався за поступове зведення політичної влади, як влади людей над людьми, до нуля і перетворення її в управління результатами людської праці, тобто в звичайну адміністрацію; за ліквідацію державного апарату пригноблення і касти чиновників та заміну їх самоуправлінням. Модель його держави така, що має забезпечити широкі демократичні права усім громадянам, надати кожній народності своє управління економічним і культурним життям, правами суду, право на загальну і всебічну освіту.

Таким чином, науково-політична спадщина І. Франка становить золотий фонд української і світової суспільно-політичної думки, є могутнім джерелом осмислення історії державності України, її традицій. Його ідеї заслуговують творчого засвоєння і критичного використання для формування сучасної ідеології українського державотворення, розбудови незалежної держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Потульницький В.А Історія української політології (Концепція державності в українській історико-політичній науці). – К.,1992.
2. Потульницький В.А Нариси з української політології (1819–1991). – К.,1994.
3. Франко І. Поза межами можливого // Франко І.Зібр.тв.– К.,1986. – Т.45.
4. Франко І.Суспільно політичні погляди М. Драгоманова// Франко І.Зібр.тв. – К.,1986. – Т.45.

УДК 351.85

ДОМОРОСЛИЙ В.І., к.і.н.

м. Умань

ТВОРЕЦЬ УКРАЇНСЬКОГО ПАРЛАМЕНТАРИЗМУ

27 квітня 2009 року минає сто три роки від початків українського парламентської діяльності. Саме в цей

день 1906 року у столиці Російської імперії Санкт-Петербурзі розпочав свою діяльність один з найвищих

представницьких органів – І Державна Дума. Серед її депутатів були й українці, які вперше в історії імперії намагалися вирішити свої національні права цілком легально та легітимно. Керував їхньою діяльністю видатний національний діяч Ілля Людвігович Шраг.

Особа цього діяча до недавнього часу залишалася поза увагою українських істориків за винятком невеликої статті Демченка Т., Кураса Р. [1]. Але це дослідження носить суто біографічний характер.

В даній статті автор на основі дослідження різноманітних матеріалів зробив спробу проаналізувати парламентарську діяльність І. Шрага, зважаючи на те, що 2009 р. минула 163 річниця з дня його народження.

І.І.Шраг народився 23 серпня 1847 р. в містечку Седнів на Чернігівщині. Батько його виходець із Саксонії, був лікарем з маєтку поміщиків Лизогубів, мати походила з родини дрібнопомісних дворян Колодкевичів, відомих своєю участю у народницькому рухові.

Після закінчення гімназії у 1865р. Ілля Людвігович вступає до Петербурзької медико-хірургічної академії, але в березні 1867 р. подає прохання про переведення на юридичний факультет університету [1].

По закінченні університету не зважаючи на пропозицію професора О.Ф.Кістяківського залишитися на кафедрі і займатися науковою роботою він повертається до Чернігова, де працює на посаді адвоката в окружному суді. На цій посаді стає одним з найкращих адвокатів України.

Революція 1905р. покликала до активного політичного життя майже все суспільство. Не залишився осторонь цих подій і адвокат І.Шраг. У березні 1905 року відбувся з'їзд журналістів, на якому обговорюючи ситуацію, що склалася учасники прийшли до висновку про необхідність конституційного устрою держави. І.Шраг приймав участь в роботі цього з'їзду будучи представником від Чернігівщини. У квітні цього ж року приймає активну участь в роботі з'їзду журналістів. 21 квітня в розпал роботи з'їзду виступає з промовою, де міститься цілий ряд вимог щодо реформування існуючого ладу в Російській імперії. Ці вимоги містили: запровадження загальних, прямих виборів із таємним волевиявленням; децентралізації Росії; запровадження української автономії з чітким розмежуванням повноважень центру і автономних утворень [2, 222].

Далі відбувалися з'їзди інженерів, техніків, де фігурують вимоги скликання загальнодержавного представницького органу, та вільних виборів до нього.

Піднесення революційної активності мас привели до Маніфесту 17 жовтня, який дарував народам імперії законодавчий орган – Державну Думу, і виборче право, хоча воно було і нерівним і непрямым коли один виборець в курії землевласників припадав на 2 тис. чоловік, в міській – на 4 тис., в селянській – на 30 тис., в робітничій на 90 тис. [3, 242].

Після цих подій до слави І.Шрага як відомого адвоката, який може "переконати і захопити слухачів", додається почесне визнання одного з найрозумніших українців [4, 239]. Він приймає активну участь у політичному житті України, керує Чернігівською облас-

ною організацією радикальної партії, яка своєю активністю поступалася тільки Полтавській.

Восени 1905 року Українська радикальна і Українська демократична партії приймають рішення про об'єднання, зважаючи на наближення виборів до І Державної Думи та для випуску газети "Громадська думка" українською мовою. Для цього було обрано комісію у складі трьох чоловік: І.Шрага, Є.Чикаленка та Є.Тимченка. Саме Ілля Людвігович відіграв важливу роль в об'єднанні цих партій під назвою Українська радикально-демократична партія (УРДП), за свідченням очевидців послідовно обстоював єдність новоствореної партії [4, 255].

У листопаді 1905 р. розпочалися вибори до першої Державної Думи, але участь українських партій у них була незначною, по причині антиукраїнської діяльності царського уряду і виборчих комісій. УРДП в містах, як і в селах блокувалася з кадетами, в програмі яких були певні натяки на місцеву автономію. Виборчий блок УРДП з кадетами було складено у Києві, Одесі, Полтаві, Чернігові, де українські депутати пройшли як члени партії народної свободи: за таких виборчих комбінацій в Думу пройшли такі визначні українські діячі, як І.Шраг, П.Чижевський, М.Біляшівський [5, 8].

Перша Дума складалася з 497 депутатів, 102 з яких були обрані на території України.

27 квітня 1906 року в Петербурзі розпочав свою роботу перший загальноросійський парламент. З початком його роботи ініціативна група українських депутатів на чолі з І.Шрагом вирішили створити національну фракцію для захисту прав свого народу.

Утворити таку організацію було вирішено ще до початку роботи Думи в Україні. Під час виборів І.Шрагу, В.Шемету та іншим депутатам були дані накази створити окремо в Думі депутатську фракцію і боротися за відновлення українських прав [6, 12–13].

1 травня 1906 року в приміщенні одного з районних бюро партії кадетів відбулися перші установчі збори української фракції. Головою зборів було обрано І.Шрага, секретарем – М.Біляшівського. Головуючий запропонував зібранню висловитися з питання доцільності в першій Думі окремої групи українських депутатів. Гостру дискусію на засіданні викликало питання про членство в українській фракції. Депутат С. Таран пропонував, щоб до групи входили лише ті депутати, які не належать ні до однієї з партій, але проти цього виступив І. Шраг, зауваживши, що подібний крок лише стане на заваді українській справі, звужуючи її соціальну базу. Його підтримала більшість із присутніх, ухваливши, що членом української парламентської громади може бути кожен, незалежно від партійної приналежності.

Персона Іллі Людвіговича була широко відомою в тогочасній Україні, що і забезпечило вступ до громади інших відомих людей професора М. Ковалевського та земського діяча О. Свечина, які стали інтелектуальним ядром фракції.

В обговореннях брали участь П.Чижевський, В.Шемет, А.Тесля і всі вони висловилися за створення української парламентської громади в Державній Думі, в кількості 44 чоловіки. На цьому засіданні головою

грумади було обрано І.Шрага, як найавторитетнішого з усіх депутатів.

Для зв'язку з виборцями на засіданні приймається рішення про випуск друкованого органу громади часопису "Український вестник", в якому публікувалися кращі наукові сили України: М.Грушевський, Б.Грінченко, М.Туган-Барановський. Керівник фракції опублікував лише 2 статті, по причині своєї зайнятості в думській та громадській роботі.

Роль української громади керованої І.Шрагом є величезною. Саме вона після довгих років вимушеної мовчанки всього українства вперше заявила про споконвічні прагнення народу до вільного життя. Ідея національного відродження охопила різні верстви населення, про це свідчать наступні матеріали.

Так, 20 квітня 1906 року І.Шраг на урочистих проходах до Думи серед інших наказів від виборців Чернігова отримав наказ забезпечити Україні національно-культурний розвій [4, 255].

Виступаючи за розширення національних прав українців він намагався вирішити цю проблему в загально-російському контексті. Свідченням чого є виступ 1 липня 1906 року перед депутатами І Державної Думи. У своєму виступі доповідач акцентував увагу на тому, що визвольний рух мусить дати волю не тільки собі але й кожному народові російської держави. І вихід з цього один – автономія, яка не тільки потрібна, але й необхідна [7].

Не маючи практичних навиків парламентської діяльності І. Шраг звертається по допомогу до голови української фракції австрійського парламенту Є. Олесницького. "Певний, що Ви, вельмишановний добродію, не відмовите допомагати нам своїм досвідом; найтісніші зв'язки між Вами і нами тепер більш потрібні, ніж коли-небудь, бо можуть обставини так скластися, що нам і в парламентській боротьбі треба буде об'єднатися; наші інтереси спільні і в Австрії, і в Росії" [8].

Далі обставини зводять І.Шрага з іншим видатним українцем М.Грушевським, який не будучи депутатом допомагав громаді в створенні Декларації про автономію України. Саме удвох вони і створили її. Текст Декларації до нас не дійшов. Проте основний її зміст викладений у праці М.Грушевського "Наши требования" [9, 269–273]. Вона вимагала федеративної перебудови Росії на автономних засадах для України. Передбачалося також створення органів місцевого самоврядування. Чітко простежувалося розмежування між Петербургом і українською автономією. Керівні органи автономії мали творитися шляхом рівного, прямого голосування із таємним волевиявленням. Окремими законами встановлювалися норми вжитку російської та української мови.

Ця Декларація мала бути проголошена з думської трибуни головою Української парламентської громади І.Шрагом. Але було вже пізно. 8 липня 1906 року Дума, після 72 днів своєї діяльності, було розпущена.

Українська Декларація, на відміну від інших, зокрема польської, звертає на себе увагу не тільки прагненням національно-територіальної автономії, але й глибоким демократизмом. Немаловажне значення, навіть і по сьогоднішній день, має заява про непопущність

кордонів, яка вперше пролунала в цій Декларації. Свій подальший розвиток ця ідея отримала в Декларації про суверенітет України від 16 липня 1990 року, та інших наступних державних актах.

Революція, що продовжувалася в той час наштовхувалася на різні перепони з боку уряду. Одним з них були збройні погроми зніційовані царизмом. Проблема погромів зокрема, як прав і свобод загалом знайшла своє відображення в роботі громади та її керівника. 29 червня 1906 р. І. Шраг у своєму виступі стосовно єврейського погрому звинуватив міську адміністрацію, і закликав покласти край цим ганебним явищам. На відміну від інших керівників фракції закликав депутатів звернути увагу й на жорстоку розправу урядових військ над українським селянством. Виходячи з репресивних заходів царизму стосовно селянства українська громада створила комісію для розслідування злочинів війська проти народу в складі трьох чоловік: Є. Шольп – Київська губернія, І. Шраг – Чернігівська, В. Шемет – Полтавська [10]. Але провести це рішення в життя не вдалося в зв'язку з розпуском першої Державної Думи.

Після розпуску Думи І. Шраг повертається до Чернігова де поряд з М.Коцюбинським стає активним діячем "Просвіти".

У роки реакції активно займався громадською діяльністю, відстоюючи де тільки можливо українські права.

Після перемоги лютневої революції І.Шраг працює головою окружного суду і співпрацює із партією українських соціалістів-федералістів. В період Центральної Ради деякий час виконував обов'язки губернського комісара.

З приходом гетьманату Ілля Людвігович отримує від посланця П.Скоропадського Д.Дорошенка пропозицію очолити уряд, але відмовляється зважаючи на стан здоров'я [1, 108]. Помер Ілля Людвігович Шраг 11 квітня 1919 року в Чернігові, але вшанували пам'ять небіжчика у Києві у Володимирському Соборі [1, 108]. Так Україна віддала данину своєму видатному громадянину.

ЛІТЕРАТУРА

1. Демченко Т.Т., Курас Р.М. І.І.Шраг – "славний український діяч". – Український історичний журнал. – 1993. – №10. – С. 95.
2. Грушевський М. Конституційне питання і українство в Росії. – Хроніка – 2000. – Вид.23–24. – С. 222.
3. Полонська-Василенко Н. Історія України. – К.:Либідь. – 1992. – Т.2. – С. 423.
4. Чикаленко Є. Спогади –Хроніка. – 2000. – Вип. 23–24. – С. 239.
5. Лотоцький О. Сторінки минулого (Праці українського наукового інституту). – Варшава. – 1934. – т.ХХІ. – С. 8.
6. Ілля Шраг (Посол до Державної Думи від Чернігівщини) //Рідний край.–1906. – №16. – С.12–13.
7. Піснячевський В. Петербурзькі листи //Громадська Думка. –1906. – 4 липня.
8. Лист І. Шрага до Євгена Олесницького. Петербург. 6 червня. – 1906р.// Український історик. – 1967. – №1–2. – с. 83.
9. Грушевський М. Наши требования// Украинский вестник.–1906.–№5.–с.268–273.
10. Піснячевський В. Петербурзькі листи // Громадська Думка. – 1906. – 11 липня.

УДК 726.6(477.41)

ЗАВАЛЬНЮК І.М.

Наук керівник – ЄФІМЧУК Н.І.

м. Житомир

МИХАЙЛІВСЬКА ВУЛИЦЯ. КУЛЬТУРНІ ПАМ'ЯТКИ ЖИТОМИРЩИНИ ЯК СКЛАДОВА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У багатьох містах світу, крім широких проспектів та великих майданів, є улюблені в мешканців (і особливо – туристів) мальовничі куточки – своєрідні мистецькі галереї під відкритим небом. Розмаїття самотніх художніх творів у поєднанні з затишком та красою архітектури надає цим місцям якоїсь чарівної, казкової атмосфери.

Житомир також має свій “маленький Монмартр” – одну з найкоротших (лише 288 м) і, певно, єдину пішохідну вулицю міста – Михайлівську.

Історія Михайлівської бере свій початок у середині XIX століття. Саме тоді східна околиця Житомира впритул наблизилася до села Пилипонівки, де мешкали росіяни-старовіри. Місцевий колорит доповнювали російські старообрядці-пилипівці, яких в Україні називали пилипонами. Далеко не всі сьогодні знають, що саме їм зобов'язана своїм народженням центральна вулиця нашого міста – Михайлівська. За рішенням губернаторства, пилипівців переселили далеко за місто, натомість почалося утворення вулиці європейського зразка. Першою виросла тут у 1856 році кам'яна споруда Михайлівської церкви, збудованої на кошти житомирського купця Михайла Хаботіна. Завдяки храмові й сама вулиця у 1888 році була перейменована з Пилипонівської на Михайлівську (хоча показана під такою назвою ще на плані 1857 р.). З 1921 по 1941 роки називалася вулицею Міськради (через те, що на ній знаходиться будівля міської ради). Але на плані міста 1931 р. показана все-таки як Михайлівська вулиця. За весь період існування вулиці їй було присвоєно чимало назв, і тільки в 1991 р. вулиці було повернуто її історичну (але не першу) назву – Михайлівська. У 1957 р. було здійснено перенумерацію вулиці у зворотному напрямку (тобто початок номерів змінився: з вул. Леніна (тепер Київська) на вул. Карла Маркса (тепер Велика Бердичівська). У 1936 р. першою в місті її проїжджа частина та хідники були заасфальтовані. Під час виймання ґрунту для “корита” проїжджої частини вулиці на глибині півтора метра були виявлені залишки дубової гаті (в районі перехрестя з сучасною вул. Бориса Лятошинського), а ближче до денної поверхні – ділянку неушкодженого “білого шосе”. Останнє, очевидно, було частиною старої поштової дороги з Санкт-Петербурга до Одеси через Житомир, що могла діяти з другої половини XIX ст. Після асфальтування Михайлівська стала головною святковою вулицею міста. У довоєнні і повоєнні роки на вулиці відбувалися

Першотравневі та жовтневі паради, демонстрації. У повоєнні роки рух на вулиці було припинено і вона

перетворилася на головну пішохідну артерію міста. Вже півтора століття вулиця виконує чітко виявлену торгівельно-обслуговуючу функцію. Михайлівська є комплексною історико-архітектурною пам'яткою Житомира, з якою пов'язані життя і діяльність багатьох видатних людей і чимало знаменних подій.

Більшість будівель, які прикрашають нині Михайлівську, були збудовані на межі XIX-XX століть. Кожна така будівля споруджувалася, як правило, за індивідуальним проектом і мала своє обличчя. Характерною рисою будівельної практики цього періоду був еkleктизм, тобто поєднання різнорідних елементів, прийомів, архітектурних стилів. Змагаючись між собою в оригінальності, замовники намагалися не копіювати в архітектурі своїх конкурентів. У кожному з будинків простежувались помітні домінуючі ознаки того чи іншого стилю: класицизм – комплекс будівель Першої чоловічої гімназії, губернське правління, будинок Кобилянського (тепер авто – шляховий коледж), 2-га чоловіча гімназія, державний банк; бароко – будинок нотаріуса Філіппова, окружний суд; неоготика – будинок Трібеля, що на розі вулиць Михайлівської та Бориса Лятошинського, будинок Аршенєвського (тепер міська бібліотека для юнацтва, що на вул. Котовського). Деякі з них пов'язані з долями видатних особистостей того часу.

Наприклад Михайлівська церква в Житомирі належить до найстаріших кам'яних культових споруд православної церкви, хоч вік цієї архітектурної пам'ятки відносно невеликий. Церкву споруджено в 1856 році. Однак її насичена і драматична історія немов краплина води відбиває всі ті нещастя, які довелося пережити нашому багатостраждальному народові.

Як відомо, до третього поділу Польщі (1795 р.) територія нашого краю знаходилася у складі Речі Посполитої. Населення Житомирщини силоміць окатоличувалося. І хоча з 1804 року Житомир став адміністративним центром новоутвореної Волинської губернії Російської імперії, вплив католицької церкви ще довгі десятиріччя був великим. В 1847 році було 8 церков. З них – п'ять кам'яних і три дерев'яних. З п'яти кам'яних лише одна церква була православною, решта – католицькі. Сумне становище православної церкви на Волині і, зокрема, в Житомирі, добре розуміли кращі представники українсько-російської частини населення міста, що становила тоді ще більшість. Один з житомир'ян, відомий в місті купець Михайло Федорович Хаботін вирішив на власні кошти побудувати храм. Жито-

мирський краєзнавець протоієрей Микола Трипольський сказав про це: “В похилому віці бездітний Хаботін вирішив створити дім Божий, і цій святій справі, воістину, віддав все – і гроші, і все завзяття своє...” Михайло Хаботін не мав з цього благодіяння ніякого зиску, а навпаки – суцільні клопоти і неприємності, допоки він створив для міста будівлю, про яку “Московские Ведомости” писали: “По удобству места, по прочности каменной постройки, по величественному наружному виду, симметричности внешних частей здания, древневизантийскому стилю – церковь эта служит украшением городу, есть лучшее его достояние”.

На спорудження храму Михайло Хаботін виділив дуже великі кошти. Проте жертви, принесені ним заради здійснення благородної мети, не забезпечували легкого її досягнення. Не зважаючи на всі перешкоди, які трапилися на шляху Михайла Федоровича, у 1856 році церкву було побудовано. Того ж року приміщення освятили. Проте в урочистій церемонії взяли участь не всі керівні особи місцевого духовенства. Мета була досягнута, але ніякої подяки з боку місцевої влади так і не було.

Пізніше в газетах писали, що Хаботін так і не дочекався нагороди – він помер у 1859 році, проте все ж таки вдалося знайти у фондах Державного архіву Житомирської області документ, який засвідчує прогнане: М. Ф. Хаботін отримав-таки орден та ще й мусив заплатити за нього у так званій “фонд капітулу орденів” п’ятнадцять карбованців. Так що справедливість узяла гору. Хоч і не безкоштовно...

На щастя, Михайлівська церква, витримавши три війни і – головне! – бульдозерну атаку атеїстів-архітекторів, все ж таки вистояла. У 1948 році церква ще належала до пам’яток архітектури, що підтверджують документи облвиконкому. А от через 12 років той же облвиконком стверджує: “Михайловская церковь, построенная в 1856 году купцом Хаботинным, не является памятником архитектуры”.

Ось такі метаморфози! Облвиконком доводить: “под влиянием советской действительности” з 1957 року став спостерігатися спад релігійної активності населення. Що начебто й обрядів відправляється у церкві мало. Такий “бюрократичний пасаж” вжито не дарма. Адже інструкція по застосуванню законодавства про культу передбачала можливість закриття церкви саме через низьку активність населення. Цей критерій був настільки розпливчастий, що його можна було застосувати до будь-якої общини. І от на підставі таких “аргументів” Михайлівську церкву у 1960 році закрили, передавши будівлю товариству “Знання”, а підвал – під склад магазину “Спорттовари”. Отже, і в Михайлівській церкві – склад. Що ж, радянська влада гідно шанувала свої традиції. Для товариства “Знання”, заради новосілля, на церкві знесли дзвіницю, а натомість побудували незграбну двоповерхову коробку для кабінетів. У 1985 році

храм зайняв театр ляльок, який знаходився тут до 1991 року.

У жовтні 1991 року й відбулося вже третє відродження храму в ім’я Святого архистратига Михаїла, коли, згідно з рішенням обласної ради, церкву передали житомирській громаді Української автокефальної православної церкви. З 2000 року почалася реконструкція храму: було відновлено центральний купол і 4 малих куполи, освячено і поставлено хрести на куполи. Зроблено вже дуже багато, і храм постав у своєму первісному вигляді. Він знову є однією з архітектурних перлин Житомира.

Також важливою в місті спорудою є будівля міської ради. Мабуть немає такого жителя, який не знає цього будинку. Призначаючи побачення чи ділову зустріч біля нього, житомиряни кажуть: “Чекаю під годинником”. Саме головний годинник Житомира, встановлений на фасаді будинку міської ради, є його головною прикметою. У 2000 році цей будинок зустрів своє перше сторіччя. Спочатку він мав зовсім інше архітектурне обличчя. Власне, як і призначення.

Місце, на якому знаходиться споруда міської ради ще 200 років тому не було забудоване. Ділянка від бернардинського монастиря (тепер костьол Іоанна із Дуклі на Театральній) між Київською і Бердичівською дорогами в східному напрямку була зайнята садком, що належала цьому костьолу, і тут не було жодного будинку. Вона межувала з іншою великою земельною ділянкою, яка була у власності сестер милосердя шаріток і яка тягнулася звідси аж до берегів річки Тетерева. На межі цих двох ділянок і виникла згодом вулиця, яку сьогодні всі знають як Михайлівська.

У роки Другої світової війни будинок був частково пошкоджений. У 1950-х перепланований, реконструйований, надбудований третім поверхом, з’єднаний новою фасадною стінкою із сусідніми будівлями, що існували до 1941 р. як самостійні. З 1959 р. тут знаходиться міська рада та її управління і відділи.

В 1987 р. на будинку (лівобічне крило) встановлено бронзову меморіальну дошку з барельєфом М.А. Скорульського та написом. На пілонах перед центральним входом до будинку укріплені дві пам’ятні мармурові дошки на честь військових частин і з’єднань, які звільняли Житомир від німецько-фашистських загарбників.

У будинку № 8, який знаходиться на розі вулиць Михайлівської та Лятошинського, у редакціях газет “Робітник” і “Радянська Волинь”, в 1928–1934 рр. працював відомий український драматург, заслужений діяч мистецтв України І. Кочерга. Іван Антонович Кочерга був не тільки письменником самобутнього таланту, поетом і романтиком за творчою манерою, але і гуманістом, філософом, глибоко закоханим у красу людини і мистецтва.

Справжнє зростання наступило в житомирській період творчості драматурга. До міста родина Кочерги

переїхала на початку 1914 р. У Житомирі продовжуються творчі шукання письменника. Правда, вони були нелегкими і суперечливими. Відомо, що в передреволюційні роки Кочерга їздив до Петербурга влаштувати свої творчі справи. Але, не маючи протекції впливових осіб, він так і не зміг домогтися постановки своїх п'єс у петербурзьких театрах і друкування їх у журналах (спробував навіть змінити прізвище на Кочергін).

За ініціативи І. А. Кочерги в Житомирі було створено першу літературну групу, а 17 травня 1931 р. в “Радянській Волині” з'явилась перша літературна сторінка, складена з творів місцевих початківців. Сердечне напутнє слово молоді написав її старший товариш і наставник Іван Антонович. З 1928 р. І. А. Кочерга був літературним редактором газет “Робітник” та “Радянська Волинь”. Він досконало володів як російською, так і українською мовами, а щоденники і листи здебільшого писав російською мовою. В цей період він був активним учасником культурного будівництва на Волині: разом з письменником О. Демчуком організував у Житомирі перші літературні гуртки.

Наш земляк, поет і перекладач Борис Тен разом із Кочергою переклав на українську мову комедію Шекспіра “Приборкання непокірної”.

Вдячні житомиряни на честь перебування Івана Кочерги назвали його іменем музично-драматичний театр, одну з міських вулиць, а на будинку по вулиці Михайлівській, де він працював у газеті “Радянська Волинь”, встановлено меморіальну дошку. Все це гідна пам'ять і шана житомирян “майстрові часу”, який ходив вулицями нашого міста, тут написав свої найкращі твори.

На жаль, кілька років тому не витримав тягара часу будинок №5, у якому народився видатний учений-хімік Михайло Усанович. Михайло Ілліч – Академік АН Казахської ССР (1962), доктор технічних наук (1938), професор (1935), заслужений діяч науки Казахської ССР. Працював у галузі фізичної хімії. Вперше у світі сформулював сучасну теорію кислот і основ.

Сьогодні Михайлівська – це й своєрідне “культурне намисто” Житомира, адже саме тут знаходяться театр ляльок, школа хореографічного мистецтва – дитячий танцювальний ансамбль “Сонечко”, виставочний салон “Берегиня”, товариство “Знання”, Будинок працівників освіти, книгарня, кінотеатр і т.д.

Проте, чи не найбільшого “шарму” цій вулиці надають твори мистецтва, виставлені їх авторами на майданчику навпроти лялькового театру. Звичайно, кількість картин тут значно менша, ніж на Монмартрі або Андріївському узвозі, та все ж поціновувачам мистецтва вибрати є з чого. Це і пейзажі, і натюрморти, сюрреалістичні сюжети, портрети, деякі роботи несуть відбиток кічу, але більшість – досить майстерно виконані твори. Приміром, аплікації з сухої соломки. Багато хто, не купуючи творів, уважно розглядає їх, наче на виставці. Мистецтво завжди притягує –

і погляд, і серце. І вже не уявити Михайлівської без її “маленького Монмартру”.

Найпрестижніші крамниці, послугами яких користувались заможні купці, були розташовані на трьох головних вулицях – Київській, Великій Бердичівській та Михайлівській. Тільки на останній на початку ХХ ст. налічувалось більше ніж 100 торговельних закладів, які займали нижні поверхи практично кожного будинку. Ось, наприклад, який асортимент пропонував своїм відвідувачам рибний магазин Р. Могилевської на Михайлівській вулиці 20 грудня 1912 р.: “К предстоящим праздникам получен небывалый выбор рыбных гастрономических товаров: свежая рыба, осетрина крымская, судак ростовский, навага мезенская. Дичь (рябчики, куропатки, тетерева), икра кетовая, балык осетровый белорыбный, белужий, сельди (дунайская, королевская, шотландская), копченая рыба, сига и угри, скумбрия, копчушка, керченские сардины лучших фирм, сыр лиорлендский, не уступает швейцарскому, 1 фунт – 60 коп.” Переважна більшість дрібної та середньої торгівлі перебувала в руках міщан, що становили серйозну конкуренцію незначному прошарку купців. За національним складом це були переважно євреї та українці.

В ХІХ – на початку ХХ ст. Житомир був відомий і як один з центрів гуртової торгівлі на Правобережній Україні. Тут діяли великі склади лісоматеріалів, сільгоспмашин, вин та горілки. На них зосереджувалися переважно товари, вироблені у Волинській та сусідній з нею губерніях. В місті також функціонувало декілька оптових складів та магазинів довколишніх цукрових заводів, як, наприклад, “Уладівського торгово-промислового товариства”, “Тнівський цукор” та ряду інших.

Також на рубежі ХІХ-ХХ ст. значного розвитку набула тютюнова промисловість. У Житомирі діяло три тютюнові фабрики. Найбільшою вважалась фабрика Ш. Боярського. Тут виготовляли так званий “турецький” тютюн та цигарки.

Група підприємств з переробки продуктів тваринництва, включала миловарний, шкіряний, свічковий заводи та дві рукавичних фабрики. З останніх відзначалась якістю своєї продукції фабрика Гілярія Трибеля. Лайкові рукавички з козячої шкіри славилися на всю Російську імперію. Такі рукавички придбав у подарунок дружині М.М. Коцюбинський, котрий схвально відгукнувся про фабрику та якість продукції.

Піднесення економіки міста наприкінці ХІХ ст. стало можливим завдяки створенню системи фінансово-кредитних установ. Ще у 1875 році в Житомирі було засновано Товариство взаємного кредиту, у якому на 1895 рік вже налічувалося 638 членів. З кінця 80-х років у Житомирі засновуються відділення Азово-Донського, Мінського, Південноросійського та ряду інших промислових банків. У той же час на початку ХХ ст. розширюється мережа місцевих і міняльних контор, ломбардів тощо.

В 20-х роках минулого століття вулиця Михайлівська була поживливим місцем зустрічей та побачень, а в простонародді “брехаловкою”. На ній постійно продавалися зернята та іриски, щоб людям було чим займатися.

З кінця ХІХ ст. з’явилося нове чудо техніки, універсальний засіб розваги – сінематограф, який відразу завоював серця всіх без винятку городян. Перший у Житомирі кіносеанс відбувся 21 серпня 1897 року у міському театрі. Спочатку фільми демонструвались у пристосованих приміщеннях, а перший стаціонарний кінотеатр відкрився 1906 року. Називався він електротئاتр “Біограф” і розташовувався на Соборній площі. З часом з’явилися електротئاتри “Люкс” та “Рим” на Михайлівській вулиці, “Марс” та електротئاتр Мянвського на Київській. Перші кінотеатри глядачі влучно охрестили “Ілюзіонами”. Також демонструвались “німі” фільми під акомпанемент піаніно. Навіть Віктор Степанович Косенко працював трапером в кінотеатрі “Рим”, цим самим заробляючи собі на життя. Це були важкі роки для всіх творчих людей. В куточках фойє кінотеатрів розташовувались буфети з різномісним асортиментом кондитерських виробів. Тому на той час вулицю Михайлівську можна було по праву називати райським садом для житомирян.

На сьогодні, як нам відомо, в обласному центрі розроблено проект реконструкції вулиці Михайлівської. Що ж передбачає реконструкція? Обласна та міська містобудівні ради за участю представників обласної спілки архітекторів, інженерних служб міста, області розглянули ескізний проект комплексної реконструкції вулиці Михайлівської. Визначено черговість виконання робіт. Адже для того, щоб розпочати прокладання інженерних мереж, слід забезпечити проїзд до підприємств і житлових будинків, що тут знаходяться. Необхідно знести деякі споруди (сараї, гаражі). Крім того, до проведення мощення покриття вулиці належить виконати ремонт фасадів і внутрішніх приміщень, де в цьому є необхідність.

Прийнято рішення, що перша черга реконструкції охопить відрізок від вулиці Київської до вулиці Лятошинського.

Сама ж планувальна система вулиці Михайлівська склалася 150 років тому. Вона буде збережена, бо виконує пішохідну функцію між вулицями Київською та Великою Бердичівською. Тому головною метою є залишити вулицю пішоходам, а транспортне забезпечення здійснити за рахунок прилеглих територій. Буде відновлено, відремонтовано історичні фасади (будинок учителя, магазин “Спорттовари”), при проведенні реконструкції дахів виконуватимуться надбудови – мансарди. До речі, дуже важливим і, в той же час проблематичним, залишається питання щодо розміщення в цьому районі автостоянки. Можливо, доведеться будувати тут кількопверхову споруду саме з цією

метою, або ж розв’язувати проблему шляхом реконструкції майдану Рад, зробивши підземну автостоянку. На Михайлівській, тим не менше, знаходиться чимало підприємств, установ і закладів. Очевидно, з’явиться ще більше нових. І тому постає нове питання про вирішення транспортної схеми.

Було зауваження містобудівної ради: зробити проект забудови кварталу в межах вулиць Київської, Театральної і Великої Бердичівської та Московської – для того, щоб вулиця Михайлівська увійшла в пішохідну мережу центральної частини міста. Схема транспортного руху також повинна вирішуватися комплексно (дворові території, на яких розташовані підприємства, і схема транспортної мережі вулиці Михайлівської мають бути взаємопов’язані з вирішенням проблем прилеглих територій). На вулиці Великій Бердичівській передбачається будівництво підземного переходу з торговельними приміщеннями. Щоправда, органи ДАІ рекомендують для цього протилежний край вулиці Михайлівської, де вона стикується з вулицями Київською та Щорса. На це все, звичайно, потрібні дуже великі кошти. Проте розрахунки такі: залучатимуться кошти підприємств, що розташовані по вулиці Михайлівській. Крім того, треба визначити в центральній частині міста ділянки або споруди, які можна було б реалізувати через аукціон. І таким чином заробити кошти, необхідні для реконструкції даної вулиці. Сама ж реконструкція вулиці Михайлівської не перешкоджає розв’язанню жодної міської проблеми. До речі, кожен район міста має свою економіку і, відповідно, також повинен бути зацікавленим у тому, щоб набувати цивілізованого вигляду. На мою думку, це все з часом стане на свої місця. Головним завданням на сьогодні має бути врегулювання економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Костриця М. Ю., Кондратюк Р. Ю. Житомир: Підручна книга з краєзнавства. – 2-е вид., випр., й доп. // Житомир. – Косенко. – 2007. – 464 с.
2. Іващенко О. М. Пам’ятки і пам’ятні місця історії та культури міста Житомира і Житомирського району. Випуск 6 // Житомир: “Полісся”, 2006. – 308 с.
3. Мокрицький Г. П. Вулиці Житомира // Енциклопедія Житомира. -Кн. 1. – Житомир: Волинь – 2007 – 640 с.
4. Микола Костриця, Георгій Мокрицький. Церква Святого Архистратига Михаїла (Михайлівський собор) // Житомирський вісник. – Житомир. – 1991. – 31 с.
5. Костриця М. Вулиця нашої юності // Рад. Житомирщина. – 1984. -18 квітня.
6. Михайловская в городе Житомире церковь // Московские Ведомости. – 1991. – № 193. – 6 сентября. – с. 3.
7. Мокрицький Г. П. Майдан Рад, 4: Історія будинку: (Від Товариства взаємного кредиту до міської ради): Архітектурно-краєзнавчий нарис / Серія “Пам’ятки рідного міста”. – Кн. 11. – Житомир: Волинь. – 2000 – 24 с.
8. Поліський дивосвіт. Література рідного краю: Житомирщина // Посібник – хрестоматія в 2-х ч. Критичний огляд / за ред. канд. пед. наук С. О. Пультера. – Житомир. – 2000. – 544 с.

УДК 378

МЕДОНЧАК М.М.

м. Вінниця

**ПРАВОВИЙ СТАТУС ПРИВАТНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ
ЗА ЧИННИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ**

Вища школа виконувала і виконує соціальне замовлення часу, суспільства та держави: формує інтелектуальний потенціал і еліту нації; забезпечує галузі народного господарства, науки, культури висококваліфікованими фахівцями. Виконавцями усіх цих завдань є безпосередньо вищі навчальні заклади, до числа яких входять вищі навчальні заклади як державної і комунальної, так приватної форми власності. Як було зазначено, на ринку освітніх послуг є суб'єкти приватної форми власності, тому актуальним на сьогодні є розгляд проблеми правового статусу приватних вищих навчальних закладів. Для початку дамо визначення понять "вищий навчальний заклад приватної форми власності" та "правовий статус".

Вищий навчальний заклад приватної форми власності – це вищий навчальний заклад, заснований на приватній власності і підпорядкований власнику (власникам).

Під правовим статусом розуміють визначені державою права та обов'язки особи.

Так, приватні вищі навчальні заклади вступають в правовідносини в якості юридичних осіб і мають специфічну правосуб'єктність, яка складається з правосдатності, дієздатності та деліктоздатності. Специфіка правосуб'єктності приватних вищих навчальних закладів обумовлена тим, що одним із головних завдань приватного вищого навчального закладу, визначених чинним законодавством, є надання освітніх послуг. В продовження теми розгляду специфіки правосуб'єктності приватного вищого навчального закладу слід додати наступне – на визначення правового статусу приватного вищого навчального закладу впливає те, що вищезазначений суб'єкт "освітнього життя суспільства" вступає у правовідносини як господарське товариство певного виду.

Відповідно до ч. 1 ст. 79 Господарського кодексу України (далі – ГК України) господарськими товариствами називаються підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності[1].

Статтею 80 ГК України визначені наступні види господарських товариств:

- Акціонерне товариство;
- Товариство з обмеженою відповідальністю;
- Товариство з додатковою відповідальністю;
- Повне товариство;
- Командитне товариство[1].

Як свідчить практика, найбільш поширеним видом господарського товариства, який використовується

при створенні нової юридичної особи, є товариство з обмеженою відповідальністю. Виникає питання – чому саме товариство з обмеженою відповідальністю? Відповідь полягає у наступному – згідно ч. 3 ст. 80 ГК України, ч. 3 ст. 50 Закону України "Про господарські товариства" від 19 вересня 1991 року в редакції від 31 жовтня 2008 року (далі – Закон України "Про господарські товариства") на відміну від інших видів господарських товариств товариство з обмеженою відповідальністю несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном, а учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства у межах своїх вкладів[1][3]. Але повернімося до визначеної нами на початку проблеми.

Проводячи аналіз чинного господарського законодавства можна стверджувати, що приватний вищий навчальний заклад є господарським товариством, правосуб'єктність якого визначена видом останнього.

Незалежно від виду діяльності, яка здійснюється, кожне господарське товариство має своє власне найменування. Так, кожен приватний вищий навчальний заклад має свою назву, яка не повинна містити тільки назву типу вищого навчального закладу, визначеного ст. 25 Закону України "Про вищу освіту" від 17 січня 2002 року в редакції від 19 лютого 2009 року (далі – Закон України "Про вищу освіту"). Відповідно до ст. 2 Закону України "Про господарські товариства" та п. 1.2 Вимог щодо написання найменування юридичної особи або її відокремленого структурного підрозділу, затверджених наказом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва 09 червня 2004 року за №65, назва юридичної особи може складатися з власної назви юридичної особи, а також містити інформацію про мету діяльності, виду, способу утворення, залежності юридичної особи та інших відомостей згідно з вимогами до найменування окремих організаційно-правових форм суб'єктів господарювання, установлених чинним законодавством України [3][6]. Звідси випливає, що назва приватного вищого навчального закладу повинна містити власне назву, змістом якої є інформація про мету діяльності, тип вищого навчального закладу, вид господарського товариства, наприклад, приватний вищий навчальний заклад "Вінницький інститут сучасних наук" товариство з обмеженою відповідальністю. Так, з вищезазначеної назви абітурієнт, з однієї сторони, дізнається про форму власності, тип та мету діяльності вищезазначеної юридичної особи, та, з другої сторони, в більшості випадків може зробити неправильний

висновок щодо розуміння словосполучення “товариство з обмеженою відповідальністю”, тому як більшість абітурієнтів, на жаль, не розуміють усієї сутності видів господарських товариств і не володіють фундаментальними знаннями господарського права, тобто зазначення того що даний вищий навчальний заклад є водночас господарським товариством може відштовхнути абітурієнта від першого кроку на здобуття вищої освіти. Виходом з даної ситуації я бачу не в тому, щоб відмінити норму чинного законодавства, яка встановлює вимоги до найменування юридичних осіб, а, навпаки, необхідно докласти усіх зусиль на підвищення правосвідомості та правової культури населення тому, що кожен абітурієнт для приватного вищого навчального закладу є дохід та реалізація завдань закладу.

Продовжуючи далі наше дослідження визначимо основні права та обов'язки приватного вищого навчального закладу. Відповідно до ст. 23 Закону України “Про вищу освіту” до числа прав приватних вищих навчальних закладів відносять право:

- мати відокремлене майно, розпоряджатись ним за своєю волею;
 - від свого імені набувати майнових і особистих немайнових прав і мати обов'язки;
 - бути позивачем і відповідачем у суді;
 - виступати засновником (співзасновником) інших юридичних осіб, що здійснюють діяльність відповідно до напрямів навчально-науково-виробничої діяльності;
 - створювати навчальні та навчально-науково-виробничі комплекси, які є добровільними об'єднаннями [4].
- Згідно ст. 22 Закону України “Про вищу освіту” головними завданнями приватного вищого навчального закладу є:
- здійснення освітньої діяльності певного напрямку, яка забезпечує підготовку фахівців відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів і відповідає стандартам вищої освіти;
 - здійснення наукової та науково-технічної, творчої, мистецької, культурно-виховної, спортивної та оздоровчої діяльності;
 - забезпечення виконання угод на підготовку фахівців з вищою освітою;
 - вивчення попиту на окремі спеціальності на ринку праці і сприяння працевлаштуванню випускників;
 - забезпечення культурного і духовного розвитку особистості виховання осіб, які навчаються у приватних вищих навчальних закладах, в дусі українського патріотизму та поваги до Конституції України [4].

З аналізу вищезазначених норм чинного законодавства про вищу освіту на перший погляд здається те, що за правовим статусом приватний вищий навчальний заклад з вищим навчальним закладом державної форми власності рівні, але варто зазначити, що право виконувати державне замовлення на навчання мають тільки вищі навчальні заклади державної форми власності.

Для остаточного окреслення правового статусу приватного вищого навчального закладу хочу зазначити наступні ознаки правоздатності такі як самостійність та самоврядування. Зазначені ознаки надають приватному вищому навчальному закладу наступні права:

- самостійно визначати форми навчання та види організації навчального процесу;
- приймати на роботу педагогічних, науково-виробничих та інших працівників. Матвієнко Н.В. зазначає, що стратегічною метою кадрової політики приватного вищого навчального закладу є забезпечення оптимального балансу процесів відновлення та збереження чисельного та якісного складу викладацьких кадрів згідно зі спрямуванням та вимогами суспільства, системи вищої освіти, вимогам чинного законодавства, станом економіки країни. Фундаментом цього забезпечення є правильний вибір і підбір професійно-викладацького складу, тобто виявлення та реалізація правильної стратегії підбору кваліфікованого персоналу у приватному вищому навчальному закладі та засоби його збереження [10; с. 125];
- надавати додаткові освітні послуги. З аналізу чинного законодавства терміну “основні” та “додаткові освітні послуги” немає, тому пропоную “додатковими освітніми послугами” вважати послуги, які сприяють отриманню освітніх послуг замовниками, та їх реалізації, наприклад, користування інтелектуальною власністю ВУЗу в цілях підвищення рівня знань студентів;
- самостійно розробляти та запроваджувати власні програми наукової та науково-виробничої діяльності;
- створювати у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, інститути, коледжі, технікуми, факультети, відділення, філії, навчальні центри та лабораторії, конструкторські та конструкторсько-технологічні бюро, територіально відокремлені та структурні підрозділи;
- здійснювати видавничу діяльність, розвивати власну поліграфічну базу;
- на підставі відповідних угод проводити спільну діяльність з іншими вищими навчальними закладами, установами, організаціями та підприємствами;
- брати участь у роботі міжнародних організацій;
- запроваджувати власну символіку та атрибутику;
- звертатися з ініціативою до органів управління вищою освітою про внесення змін до чинних або розроблення нових нормативно-правових актів у галузі вищої освіти, а також брати участь у роботі над проектами щодо їх удосконалення;
- користуватися земельними ділянками в порядку, встановленому Земельним кодексом України.

Поряд з вищезазначеними правами та обов'язками до правосуб'єктності приватного вищого навчального закладу входять також права і обов'язки, які притаманні господарському товариству, наприклад, сплата податку на землю, як виконання обов'язку,

визначеного п. "Д" ч. 1 ст. 9 Земельного кодексу України, в той час як вищі навчальні заклади державної форми власності відповідно до ч. 4 ст. 12 Закону України "Про плату за землю" від 03 липня 1992 року в редакції від 13 січня 2000 року звільняються від сплати податку на землю[2][5].

Для проведення правового порівняння правового статусу приватного вищого навчального закладу пропонуємо звернутись до законодавства нашої "Північної Сусідки" – Російської Федерації (далі – РФ). Крат О.А. зазначає, що формування ринкової РФ економіки, розвиток підприємництва зумовили необхідність виникнення платної освітньої діяльності, здійснюваної, як правило, недержавними освітніми установами, зокрема, вищими навчальними закладами. Практика показала, що названі вузи виявилися конкурентоздатними з державними і муніципальними вузами. По окремих спеціальностях забезпечують вищу підготовку фахівців, але в той же час у ряді випадків підготовка фахівців виявляється низькою. Подальший розвиток недержавної вищої освіти в РФ потребує адекватного правового регулювання, оскільки багато положень чинного законодавства орієнтовано в основному на державні і муніципальні вищі навчальні заклади [9; С. 90–91].

Зіставлення правового положення державних і недержавних вузів показало, що за низкою позицій недержавні вузи знаходяться в складнішому положенні, ніж державні. Згідно Конституції громадяни РФ мають право вибору, в якому вузі: державному або недержавному здобувати освіту. Право вибору громадян слід поважати і тому перед Законодавцем РФ стоїть проблема, вирішення якої тягне розроблення такого законодавства, яке дозволило б приватним вищим навчальним закладам в повному об'ємі конкурувати з державними і муніципальними вузами з тим, щоб вибір громадян РФ був вільним.

Недоліки освітнього законодавства РФ, регулюючого відносини за участю недержавних вузів, значною мірою обумовлені відсутністю необхідних теоретичних досліджень, не повним обліком цивільно-правової природи цих відносин.

Під приватним вищим навчальним закладом в законодавстві РФ розуміють юридичну особу в організаційно-правовій формі, передбаченій цивільним законодавством для некомерційних організацій, що має ліцензію на здійснення освітньої діяльності по державних програмах вищого професійного утворення, такого, що отримало державну акредитацію, фінансується засновником (засновниками), а також за рахунок здійснення діяльності, що приносить дохід, і підприємницької діяльності. Найбільш прийнятною організаційно-правовою формою недержавного вищого навчального закладу є установа.

Пігош В.А. відмічає, що на відміну від державного вищого навчального закладу недержавний вуз може створюватися в порядку заснування, при цьому в числі

засновників може бути сама РФ, суб'єкти РФ і муніципальні утворення, від імені яких виступають органи державної влади і органи місцевого самоврядування. Відносини між співзасновниками регулюються засновницьким договором.

При заснуванні на майно установи у засновників виникає право загальної часткової власності. Виникають наступні різновиди відносин відносин між співвласниками:

- відносини з приводу фінансування діяльності вузу;
- відносини з приводу витрат на загальне майно;
- відносини, пов'язані з переважним правом покупки частки в праві власності на майно установи.

Відносини між засновником (засновниками) і вищим навчальним закладом регулюються договором відповідно до якого засновник (засновники) надають вузу матеріальне забезпечення і визначаються додаткові права і обов'язки сторін, зокрема відносно майна, наданого на праві оперативного управління [11; С. 209–210].

Право на здійснення освітньої діяльності виникає у вищого навчального закладу з моменту створення вузу. Проте до перевірки відповідності вузу ліцензійним вимогам, вуз не має права своїми діями здійснювати освітню діяльність, що необхідно розцінювати як відсутність у вузу дієздатності, яку він придбає з моменту отримання ліцензії.

Кашковський О.П. відмічає наступне – за рахунок майна, що знаходиться в самостійному розпорядженні вузу, останній може створювати філії без отримання згоди засновника. У разі відсутності такого майна у вузу, створення філії можливе тільки за згодою засновника вузу. Проблема правосуб'єктності філії слід вирішувати за допомогою наділу філії згідно із законом відомим об'ємом правосуб'єктності.

Освітні установи, зокрема недержавні вищі навчальні заклади, наділяються законом великим об'ємом правомочності відносно закріпленого за ними майна на праві оперативного управління, чим інші установи за загальним правилом. Дана обставина виявляється, перш за все, в праві користування і розпорядження, а також в тому, що вилучення або відчуження об'єктів власності, закріплених за освітньою установою, допускається, за загальним правилом, після закінчення терміну дії договору між власником (засновником) і освітньою установою. Таким чином, можна стверджувати про наявність загального правового режиму майна установи, як такого, і спеціального, який, зокрема, встановлений освітнім законодавством [8; С. 6–7].

В продовження думку вищезазначеного автора Беляков С.А. зазначає, що у зв'язку з особливою соціальною значущістю освітньої діяльності, остання не може кваліфікуватися як підприємницька незалежно від платних або безоплатних початків її здійснення.

За чинним законодавством не є підприємницькою навіть платна освітня діяльність, якщо вона здійснюється державною освітньою установою. В той же час така ж діяльність, здійснювана недержавною освітньою установою, не відноситься до підприємницької, якщо отримані кошти реінвестують в освітню діяльність. Виявляється, що дане рішення в законі ставить в нерівне положення державні і недержавні освітні установи [7; с. 53].

Так у відповідності до зазначеного матеріалу про стан приватної освіти можна стверджувати, що проблема нерівності правового статусу приватних вищих навчальних закладів та державних вищих навчальних закладів є дуже гострою як в Україні, так і в РФ. Ця проблема потребує негайного вирішення шляхом вдосконалення чинного законодавства та осмислення чиновниками ролі приватного вищого навчального закладу в сфері освіти населення тому, що саме на плечах приватних вищих навчальних закладів лежить обов'язок зробити вищу освіту доступною для абітурієнта та створює здорову конкуренцію на ринку надання освітніх послуг для вищих навчальних закладів державної та комунальної форм власності.

УДК 330.88+37.031

СЕМЕНЮК К.С., к.філ.н.,
ШЕВЧЕНКО А.В., к.т.н.
ШЕВЧЕНКО В.Л.
м. Київ

МОДУЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАННЯ ЕКОНОМІЧНО АКТИВНОГО ТА ДОРΟΣЛОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Питання оперативної перепідготовки, як виробничого, так і безробітного населення, в умовах глобальної фінансової кризи особливо гострими є для світової економіки. Грунтуючись на попередніх прогнозах глобального економічного зростання, зроблених міжнародним валютним фондом (МВФ), Організацією Об'єднаних Націй (ООН), а також у недавніх доповідях, де для більшості країн, в яких є дані про зростання безробіття, генеральний директор Міжнародного Бюро Праці (МБП) Хуан Сомавія заявив: "Попередні оцінки Міжнародної Організації Праці (МОП) вказують на можливе збільшення чисельності безробітних: з 190 млн. в 2007 р. до 210 млн. осіб наприкінці 2009 р.". Хуан Сомавія вказав, що нинішня криза найсерйозніше позначиться на таких секторах економіки, як будівництво, автомобільна галузь, туризм, фінанси, сфера послуг і ринок нерухомості. За його словами, нові прогнози "можуть виявитися навіть заниженими, якщо не вжити негайних заходів щодо протидії нинішньому економічному спаду й можливій рецесії". У доповіді МВФ "Світовий економічний огляд", опублікованій 8 жовтня 2008р., йдеться про те, що прогноз

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України. – К.: Атіка, 2007.
2. Земельний кодекс України. – Х.: Одісей, 2006.
3. Закон України "Про господарські товариства" від 19 вересня 1991 року// www.rada.gov.ua
4. Закон України "Про вищу освіту" від 17 січня 2002 року// www.rada.gov.ua
5. Закон України "Про плату за землю" від 03 липня 1992 року// www.rada.gov.ua.
6. Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 09 червня 2004 року №65//Юридичний вісник України. – 2004. – №14. – С. 23–26.
7. Беляков С.А. О статусе высшего учебного заведения// Университетское управление. – 2006. – №5-6(28). – С. 52–57.
8. Кашковський О.П. О критериях разграничения коммерческих и некоммерческих организаций//Юрист. – 2005. – №5. – С. 5–10.
9. Кратт О.А., Л.Г. Десва Характер розвитку вітчизняної та закордонних сфер вищої освіти// Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №6. – С. 89–95.
10. Матвєєнко Н.В. Кадрова політика вищих навчальних закладів щодо підбору персоналу//Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №9. – С. 123–127.
11. Пігош В.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю вищих навчальних закладів// Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №7. – С. 204–211.

економічного зростання на 2009 рік у світі – 3,2%. Цей прогноз нижчий за попередній (на 2008р.) – 4,6%. Прогнози на 2006 і 2007 рр. склали, відповідно, 5,5 і 5,6% [1].

За прогнозами міжнародних експертів, світова економіка до кінця 2009 року внаслідок фінансової кризи втратить 20 млн. робочих місць. Існуючий глобальний економічний спад веде до різкого зростання кількості безробітних у більшості регіонів світу. За прогнозами українських експертів, через світову фінансову кризу рівень безробіття в Україні може збільшитись до 9%.

Крім того, сьогодні треба вирішувати ще одне гостре питання – це навчання населення старшого віку, тому що Європа старіє дуже інтенсивно. До 2010–2015 рр. середній вік жителів Європи буде складати 35–40 років, тоді як у швидко розвиваючих Китаї та Індії все більшу роль будуть відігравати молоді люди віком 20–25 року. Потрібно враховувати також тенденцію, що 70–80% дорослого населення Європи перенавчається, одержуючи протягом життя декілька кваліфікацій, навчання протягом життя стає головним при

підготовці, перепідготовці й підвищенні професійної кваліфікації населення Європейських країн. У країнах Європейського Союзу періодичність підвищення кваліфікації працівників становить майже 5 років, а в Японії – від 1 до 1,5 року, в Російській Федерації – 7,8 року. В Україні підвищення кваліфікації проводиться кожні 12 років. Періодичність підвищення кваліфікації в середньому по Україні все ще залишається в 2,5 рази нижчою від необхідної, а в окремих галузях (сільському господарстві, оптовій і роздрібній торгівлі) у 10–20 разів [2].

Тому з метою мінімізації рівня безробіття, а також запобігання втрати кваліфікації вивільнених працівників потрібно постійно домагатися їх готовності перейти з однієї роботи на іншу з відповідним рівнем компетентності й кваліфікації. Переваги на ринку праці отримують працівники з певним запасом знань, трудових навичок та компетенцій, які безперервно навчаються упродовж усього періоду зайнятості.

Величезне значення для пом'якшення наслідків безробіття мала й має концепція модульного навчання. Народження модульного навчання можна віднести до кінця 40-х років минулого століття у відповідь на загострення соціально-економічних потреб, коли виникла необхідність у системах навчання професійним умінням у відносно короткий термін. Були детально вивчені індустріальні завдання і розроблені інструкції по їх теоретичному і технологічному застосуванню, а також інструкції з охорони праці у різних сферах промисловості. Це був вже різновид модульного навчання, але цей термін ще не було адаптовано до освіти і професійного навчання. І тільки наприкінці 60-х років вчені у сфері освіти відгукнулись на тенденцію систематизування технічного і професійного навчання за модульною системою.

Ідеї модульного навчання беруть початок у наукових працях С.Н. Постлетвейта, Дж. Расселла, К. Курха, Б.Ф. Скінера, Г. Оуенса, М. Гольдшміда, Б. Гольдшміда. Ці автори-дослідники вважаються засновниками модульного навчання.

С.М. Постлетвейт розробив концепцію одиниць змісту навчання. У межах цієї концепції він пропонував вважати малу порцію навчального матеріалу за автономну одиницю, яку можна вільно інтегрувати в різні програми занять. Ці одиниці С.М. Постлетвейт назвав “мікрокурсами”, а потім “мінікурсами”, їхній зміст і обсяг визначалися дидактичними завданнями навчання. Уперше мінікурси були впроваджені в американських університетах і коледжах у 1970-х роках, як різновид модульних навчальних програм.

Узагальнюючи досвід використання концепції одиниць змісту навчання, були сформульовані поняття “module” – модуль, і “modular instruction” – модульне навчання. Дж. Расселл розробив перші модульні програми пізнавального типу, підкреслюючи важливість базової підготовки осіб, що навчаються.

Основним поняттям теорії модульного навчання є поняття модуля. Не зважаючи на те, що поняттям “мо-

дуль” педагоги оперують вже біля 40 років, до цього часу існують різні точки зору щодо поняття “модуль” і технологію його побудови.

На думку Б.Гольдшміда та М. Гольдшміда, модуль – це автономна, незалежна одиниця у спланованому ряді навчальної діяльності, яка спрямована на допомогу студентові у досягненні чітко визначених цілей [7].

Дж. Расселл у своїй роботі “Modular instruction” визначив модуль як навчальний пакет, який охоплює концептуальну одиницю навчального матеріалу і дії, які визначені для особи яка навчається. Вона виконує їх в індивідуальному темпі і повністю засвоює навчальний матеріал [6].

У доповіді ЮНЕСКО на конференції, що відбулася у 1982 році, модуль визначається як “ізолюваний навчальний пакет, створений для індивідуального або групового вивчення з метою набуття одного або групи умінь шляхом уважного знайомства та послідовного вивчення вправ з власною швидкістю” [5].

На початку 70-х років ХХ століття Міжнародна Організація Праці розпочала свою самостійну роботу по дослідженню і розробці концепції професійного навчання, спрямованого на розвиток високо мобільних, гнучких, орієнтованих на забезпечення потреб ринку праці навчальних технологій, які спроможні легко адаптуватися до місцевих потреб та швидких змін технологій.

На відміну від традиційного підходу до навчання, орієнтованого, в основному, на інформаційно-репродуктивний характер передачі знань, модульний підхід йде від змісту професійної діяльності до змісту професійного навчання, а не навпаки. Дана технологія професійного навчання максимально точно орієнтує на вимоги, які пред’являються у межах певних стандартів і конкретної професії. Це надало перевагу модульного навчання перед іншими педагогічними технологіями як для викладачів, так і для слухачів.

Педагоги одержали надійну педагогічну технологію, спроможну зробити навчання гнучким, комбінованим, проблемним, спрямованим на активізацію підвищення якості навчання.

Модульна система швидко поширилася у всьому світі, і, по суті, стала міжнародним стандартом професійного навчання.

Сьогодні МОП, метою якої було створення системи професійного навчання, яка забезпечила б наявність робочої сили в необхідній кількості, у певний час, і необхідному місці, придбала ґрунтовний досвід у сфері модульної підготовки. Проект МОП “Подальший розвиток модульної системи навчання в Росії й країнах СНД”, який реалізовується з 1994 року в Росії, став основою для створення автономної організації “Міжнародний центр розвитку модульної системи навчання” на основі методики “Модулі трудових навичок” (Modules of Employable Skills) (MES). Ця назва адаптована до української мови як МТН – модуль трудових навичок. МТН – концепція має систематизова-

ний термінологічний апарат, який у повному обсязі відображає процес проектування організації й використання модульних технологій навчання.

Процес проектування і реалізації модульних технологій навчання складається з двох компонентів: проектування модульної програми і організації модульного навчання.

Проектування модульної програми, яка складається з автономних модульних блоків (МБ) і яка включає навчальні елементи різних категорій, здійснюється з урахуванням необхідності формування і розвитку техніко-технологічної, організаційно-технологічної і спеціальних ключових компетенцій, які є базою для поступового формування і розвитку творчого потенціалу слухачів [3].

Основним інструментальним засобом модульного навчання в МТН-концепції є навчальний елемент. Навчальний елемент – це автономний навчальний матеріал, що призначається для самостійного навчання, або для навчання з різним ступенем керівництва викладача. Навчальний елемент містить у собі мінімальний етап навчання – освоєння одного, відносного самостійного вміння діяльності: когнітивного, психомоторного, афективного (цінно-орієнтованого). Засвоєння навчального матеріалу тими, що навчаються, відбувається переважно самостійно відповідно до встановленої послідовності й обраного темпу.

Модульні програми дозволяють скоротити термін навчання за рахунок виключення другорядного матеріалу і самостійного вивчення навчальних елементів. Для підготовки робітничих кадрів в рамках модульної програми передбачаються виробничі завдання, які розробляються з урахуванням специфіки конкретного підприємства. Формування і розвиток ключових компетенцій слухачів здійснюються в процесі організації і реалізації модульного навчання. Організація модульного навчання включає розробку системи контролю рівня сформованості знань, умінь та навичок.

При підготовці кадрів існує в модульному навчанні система контролю результатів навчання. Вона складається з вхідного, поточного, проміжкового тестування, практичних завдань за матеріалами модульного блоку і кваліфікаційних іспитів. Зміст пакету практичних завдань і кваліфікаційних іспитів доповнюються комплексом виробничих завдань, в основі яких лежать завдання операційного типу. Виробничі завдання виконуються в умовах реальної професійної діяльності в підрозділах підприємства.

Саме модульна технологія професійного навчання спроможна, у певному обсязі, вирішити частину проблем, які сьогодні виникли у ринку освітніх послуг і ринку праці. Цей вид навчання впроваджується в Україні з 1997р. Розгортання роботи в цьому напрямку призвело до започаткування Проєкту Програми розвитку ПРООН\МОП “Впровадження гнучких програм професійного навчання для безробітних” (UKR/99//006007), який є важливим пріоритетом уряду

України в проведенні активної політики зайнятості. Існуючий досвід впровадження цієї системи навчання підтверджує, що модульний підхід найкраще забезпечує безперервне навчання – одну із потреб сьогодення [4].

Сьогодні у педагогічній теорії науково обґрунтовано ефективність модульного навчання для підготовки і перепідготовки дорослого економічно активного населення. Всесвітня конференція ЮНЕСКО (Токіо, 1972г), яка обговорювала проблеми навчання дорослих, рекомендувала технологію модульного навчання як найбільш придатну для безперервного навчання.

Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновки, що модульне навчання дозволяє раціонально використовувати резерви самого навчального процесу та людей, які беруть у ньому участь. Що дає модульне навчання з позиції споживачів освітніх послуг? З позиції особи яка навчається – можливість отримання освіти з мінімальними фінансовими витратами в зручній формі, в зручний час, у власному темпі. З позиції викладача (тьютора) – відсутність необхідної підготовки навчальної документації до кожного заняття, вивільнення часу для тьюторської роботи. З позиції навчального закладу – можливість навчання більшої кількості осіб силами того ж закладу і на тій же навчальній базі. З позиції галузі – можливість глибше проводити професійну підготовку кадрів з більшим охопленням і без значного збільшення фінансових витрат. З позиції суспільства – надання можливості кожному бажаному члену суспільства навчатися, перенавчатися, підвищувати свою кваліфікацію протягом життя.

Необхідно відзначити, що впровадження форм модульного навчання – це більше сфера передового педагогічного досвіду, а не масовий, науково-методичний, опрацьований рух. Тому потрібно зазначити, що при впровадженні модульної системи навчання є ще багато невирішених проблем:

1. В державах, які раніше за Україну розпочали впровадження модульної системи, а це англійська країна, визначили специфіку її термінології, створивши при цьому для вітчизняних послідовників значні труднощі у пошуку адекватних понять в прийнятій у нас педагогічній термінології.

2. Передбачається висока наукова підготовка педагогів. Викладач повинен бути готовий до розробки нових модульних програм, структуруванню змісту навчання в залежності від конкретних цілей і завдань, вимог, які встановлюють роботодавці в умовах ринку праці. Педагог повинен вільно володіти комп'ютером, мати знання з англійської мови, мати особисту готовність до засвоєння передового досвіду. Модульна система, як і інша інноваційна система, потребує від викладача систематичного підвищення свого професійного рівня, тому що “... педагогіка є найбільш діалектична, рухома, найбільш складна та різнобічна наука” (А.П. Макаренко). Усе це потребує величезних затрат праці.

3. Якість освіти являє собою єдність якості процесу і якості результатів. В умовах короткострокового навчання виникає складність оцінювання компетенцій дорослих під час процесу входження у освітнє середовище і вихід з нього. Одним з таких видів оцінювання може бути аутентичне оцінювання яке передбачає оцінювання сформованості умінь, навичок, компетенцій слухача у ситуаціях, які максимально наближені до реально-повсякденного або професійного життя.

4. У державі відсутній банк даних модулів за професіями який би забезпечував розповсюдження навчально-методичних матеріалів, що відповідали б міжнародним стандартам, а також забезпечував охорону авторських прав.

5. Враховуючи те, що значна частина працездатного населення перенавчається і підвищує свою кваліфікацію, потрібна єдина державна концепція освіти дорослих.

УДК 37.014

СЛЮСАРЧУК Я. Д.

Наук. керівник – ЯЗИНІНА Р.О., д. географ.н.

м. Київ

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РЕГУЛЮВАННІ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

Державна політика освітньої галузі полягає в послідовності всіх ступенів освіти в Україні, починаючи з дошкільного виховання і закінчуючи присвоєнням вчених і академічних звань. Реалізація державної політики

у галузі освіти повинна забезпечуватися через підвищення якості освіти, її доступності.

Проблемам якості і ступеневості освіти присвячено багато досліджень. Вплив регулювання держави на навчальний процес вітчизняними вченими досліджується в контексті проблем якості освіти. Метою написання статті є розкриття проблем в навчальному процесі вищої освіти в умовах кредитно-модульної системи.

Важливим чинником ефективності вищої освіти є рівень організації навчального процесу, запровадження новітніх технологій навчання. Завданням державної політики у галузі вищої освіти є: доступність і конкурентність здобування вищої освіти, інтеграції її у світову систему вищої освіти.

З метою інтеграції вищої освіти у світову освітню систему, в Україні, було введено нові стандарти до навчального процесу, так звана Болонська система освіти, що ґрунтується на кредитно-модульному навчанні.

Безперечна цінність кредитно-модульного навчання полягає у тому, що воно дає змогу створити гнучкі освітні структури, досягти високого ступеня індивідуалізації навчання та визначити адекватні методи його організації. За такими освітніми технологіями навчальні курси вивчаються студентами самостійно з

ЛІТЕРАТУРА

1. РБК – Україна. МОП: Фінансова криза може призвести до збільшення в світі кількості безробітних.
2. Департамент комунікацій влади та громадськості Секретаріату Кабінету Міністрів України. – 01.08.2006.
3. <http://www.lexed.ru/pravo/notes/conf/?miroshin.html>.
4. Заюков І.В. Освітні інновації як основи якісних змін в економіці та розвитку трудового потенціалу//Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – 2006.
5. Байденко В.И., Оскарссон Б. Базовые навыки как интегрирующий фактор образовательного процесса//Профессиональное образование и формирование личности специалистов: Научно-методический сборник. – М., – 2002. – 176с.
6. Russell I.D. Modular instruction. – Minneapolis, Minn., Burgess Publishing CO., – 1974
7. Goldshmid D., Goldshmid M.L. Modular Instruction in higher Education//Higher Education. – 1972. – 2.

використанням різноманітних сучасних носіїв навчальної інформації та технологій активного навчання. Кожен студент самостійно обирає термін вивчення навчального курсу, що дає можливість встановити чітку індивідуальну траєкторію здобуття вищої освіти, в якій враховуються всі види робіт студента, всі здобутки під час навчання в різних університетах. Це дає можливість переривати навчання, а потім з урахуванням накопичених кредитів продовжувати його. Але нові підходи до організації навчального процесу суперечать фінансовому забезпеченню освіти. За конституцією України (стаття 53) кожен її громадянин має право на безкоштовну освіту на всіх ступенях, крім того держава забезпечує студентів, які вчаться за її рахунок, стипендіями та пільгами. [1] У випадку, коли студент вчиться за державний рахунок і хоче перервати навчання – він втрачає фінансування його освіти. На його місце переводять студента, що оплачує освіту. Таким чином виникає суперечність, адже абітурієнт на конкурсній основі здобув право на безкоштовну освіту, а внаслідок хвороби, у випадку академічної відпустки, її втратив.

На нашу думку, уникнення такого явища можливе, якщо навчальний заклад поверне до бюджету суму бюджетного фінансування, що направлена для підготовки фахівця, а з поверненням студента до навчального процесу, це фінансування, за клопотанням навчального закладу, буде відновлено.

В існуючій освітній системі порушується принцип індивідуалізації навчального процесу, як це передбачено кредитно-модульною системою.

Засвоєння навчального матеріалу залежить не тільки від кваліфікації викладацького складу навчального закладу, а й від здібностей студентів. Одні ледь встигають протягом всього терміну навчання, інші можуть навчальну програму освоїти менше ніж нормативний термін навчання. “Нормативний термін навчання – термін навчання за денною (очною) формою, необхідний для засвоєння особою нормативної та вибіркової частин змісту навчання і встановлений стандартом вищої освіти”. [5] В цьому випадку студентам не дозволено закінчити раніше навчальний заклад. Натомість невстигаючим студентам дозволено збільшити навчання на 1 рік. [3] Поряд з цим держава регулює термін скороченого навчання – екстернат. Але не всі навчальні заклади можуть використовувати цю форму навчання, лише ті що мають державний дозвіл-ліцензію.

Отже, скорочення терміну навчання в будь-якому навчальному закладі не можливе. Законодавство про стипендії теж не передбачає таких умов. Для уникнення таких прогалин ми рекомендуємо оцінити кредит. Стипендію нараховувати в залежності від кількості зданих кредитів.

В Наказі № 812 МОНУ від 20.10.2004р. *Про особливості впровадження кредитно-модульної системи організації навчального процесу* регламентується норматив навчальних дисциплін на один рік. Він повинен бути не більше ніж 60 кредитів. Один кредит – це 36 год. Для кожної навчальної дисципліни кількість годин визначена нормативом. Зазвичай це від 108 год. до 180 год.

$$k = h / 36 \quad (1)$$

де k – кредит;

h – кількість годин у навчальній дисципліні;

Розрахуємо кількість кредитів на навчальну дисципліну:

$$k = 108/36=3 \text{ кредити}$$

$$k = 180/36=5 \text{ кредити}$$

Отже, навчальні дисципліни складається від 3 до 5 кредитів.

Розрахуємо суму стипендії за семестр:

$$\sum C_{ст} = C_{ст} \times M \quad (2)$$

де $\sum C_{ст}$ – сума стипендії за півріччя;

$C_{ст}$ – стипендії за один місяць;

M – кількість місяців.

$$\sum C_{ст} = 500 \text{ грн.} \times 6 = 3000 \text{ грн.}$$

Сума стипендії за півроку складає 3000 грн.

Розцінімо 1 кредит.

$$B_k = \sum C_{ст} / \sum k_c$$

де B_k – вартість одного кредита;

$\sum k_c$ – сума кредитів за семестр.

Отже, 3000 грн. : 30 кредитів = 100 грн.

Навчальна дисципліна на 5 кредитів коштує 500 грн. а на 3 кредити 300 грн. Таким чином можна нараховувати стипендію.

Аналізуючи навчальні програми ми виявили таку закономірність: в навчальному плані не об'рунтова-

но кількість кредитів на курсові роботи. На думку методичного відділу Міністерства освіти і науки України (МОНУ) кількість кредитів необхідно встановити навчальним закладом самостійно. Вивчаючи Положення про модульно-кредитну систему в навчальних закладах ми виявили, що деякі заклади, такі як Національний авіаційний університет, Національний аграрний університет встановили для курсових робіт по 1,5 кредита, тобто 54 години. Але більшість навчальних закладів цього не зробила. Таким чином, за рахунок варіативної частини збільшено навчальний час студента, тому що додатково вводяться навчальні дисципліни для вивчення. Відповідно до цього збільшується навантаження на викладача і збільшується їх кількість, що веде до збільшення бюджетного фінансування або нецільового використання спецкоштів навчального закладу. На нашу думку, самостійність в оцінці кредитів навчального процесу на сьогодні не можлива, тому що навчальні заклади ще не готові працювати в умовах індивідуалізації навчання. Про такі висновки свідчить рівень методичного забезпечення навчальних закладів. Як свідчить статистика, наявність досвідчених і кваліфікованих викладачів недостатня в Україні. Лише деякі навчальні заклади, що вважаються флагманами в своїх напрямках підготовки, повністю забезпечені кадровим складом. Це національні університети з великим досвідом надання освітніх послуг. Всі інші навчальні заклади надають нижчий рівень послуг. Про це свідчить попит на спеціалістів, що випускаються з навчальних закладів. Серед економічних напрямів підготовки, стабільний попит на випускників Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана, Київського торговельно-економічного університету, Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серед юридичних професій попит лише на випускників двох навчальних закладів: Київського національного університету ім. Тараса Шевченка і Харківської юридичної академії ім. Ярослава Мудрого.

Передумовою найповнішої реалізації в Україні принципів і завдань Болонського процесу є термінове завершення розроблення та впровадження у систему вищої освіти її стандартів, тобто нормативного та методичного забезпечення освіти громадян України за двоступеневою структурою вищої освіти, яка відповідає освітнім рівням бакалавра і магістра. Систему стандартизації навчального процесу повинні забезпечити державні інституції. До них належить Кабінет Міністрів України, Міністерство освіти і науки України, Інститут інноваційних технологій і змісту освіти. Державними стандартами вищої освіти є: перелік кваліфікацій за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями, які визначаються через професійні назви робіт, що мають виконувати фахівці певного освітньо-кваліфікаційного рівня на первинних посадах. Перелік кваліфікацій за відповідними

освітньо-кваліфікаційними рівнями, вимоги до освітніх та освітньо-кваліфікаційних рівнів вищої освіти затверджуються Кабінетом Міністрів України за поданням спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у галузі освіти і науки, погодженим із спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у галузі праці та соціальної політики.

Стандарти мають стати засобом забезпечення державних гарантій щодо якості освіти на фундаментальному рівні. До цих стандартів відноситься нормативна частина навчальних планів, яка буде забезпечувати перелік певних дисциплін, що повинен засвоїти студент для отримання певного рівня кваліфікації. В Україні нормативні дисципліни описуються в характеристиці освітньо-професійної підготовки, яка розробляється Інститутом інноваційних технологій і змісту освіти. Поряд з цим, кожному навчальному закладу необхідно надати певну самостійність, яку повинна забезпечити варіативна частина підготовки з тим, щоб оперативно враховувати зміну пріоритетів на ринку праці.

Задовольняючи освітні потреби особи та потреби суспільства у кваліфікованих фахівцях, держава має контролювати результати освітньої діяльності всіх її учасників на всіх етапах. Ідеться про назрілі потреби формування системи контролю якості "готового продукту системи освіти", тобто відстеження відповідності сформованих у випускника вищого навчального закладу соціальних й професійних знань, умінь і навичок вимогам ринку праці.

Тому важливою проблемою є формування вимог до системи ліцензування та акредитації навчальних закладів. Як свідчить порівняльна статистика кількості випускників шкіл та результатів незалежного тестування з наявністю ліцензійних місць у навчальних закладах і потребах ринку праці, то на сьогодні в навчальних закладах, що мають ліцензії більше наявних вакансій абітурієнтів ніж може запропонувати шкільний ринок. Тобто демографічна ситуація середини 90-х років минулого століття чітко відобразилась на сучасній пропозиції щодо абітурієнтів. Через рік ситуація буде ще гіршою, це пов'язано з реформою навчання в середній школі. Тому такий стан передбачає скорочення ліцензійних місць в навчальних закладах як державної так і приватної форм. Методологія розміщення державного замовлення у вищих навчальних закладах має зазнати змін. Хочеться порекомендувати МОНУ запровадити конкурсний відбір навчальних закладів, в яких буде розміщено державне замовлення.

Вимоги до акредитації навчальних закладів необхідно посилити. Акредитуючи навчальний заклад необхідно звернути посилену увагу на наявність постійного кадрового складу і дотримання нормативних вимог до формування кафедр. МОНУ повинно

внести зміни до цих вимог, акредитувати навчальний заклад лише тоді, коли постійні штатні працівники працюють на кафедрі не менше 2–3 років. Обов'язково приймати до уваги наявність матеріально-технічного забезпечення, як то спортивного залу, достатнього аудиторного фонду, сучасної електронної техніки. Особливу увагу акредитаційна комісія мусить приділити методичному забезпеченню навчального процесу і доступності до нього студентам. Тобто, всі робочі програми з тестами і питаннями для самостійного опрацювання навчального матеріалу повинні бути розміщені на сайтах випускових і обслуговуючих кафедр. Найкраще, якби ці матеріали були в достатній кількості в бібліотеці навчального закладу. Але підготовка друкованого методичного забезпечення потребує багато коштів, а на сьогодні це не можливо.

Достатній рівень методичного забезпечення навчального процесу можливе за умови єдиного координаційного центру. З вирішенням цього питання тісно пов'язане інше – перепідпорядкування вищих навчальних закладів Міністерству освіти і науки України. Підпорядкованість навчальних закладів різним міністерствам зумовлює різні керівні установки для освіти, особливо освітянська діяльність відрізняється в навчальних закладах комунальної власності. Ринок праці свідчить про найменший попит на випускників саме цих закладів.

Сьогодення вимагає актуальних навчальних програм, наявності чітких стандартів вищої освіти, застосування новітніх технологій і методик організації навчального процесу, якісне науково-методичне та матеріально-технічне забезпечення. Отже, без державного регулювання неможливе задоволення цих вимог.

ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України, Закон України прийнятий на п'ятій сесії ВРУ 26 червня 1996р.- Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України.
2. Наказ № 161 МОУ від 02.06.1993р. *Положення про організацію навчального процесу у вищих навчальних закладах.*-Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України
2. Наказ № 48 МОНУ від 23.01.2004р. *Тимчасове положення про організацію навчального процесу в кредитно-модульній системі підготовки фахівців.*- Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України
3. Наказ № 812 МОНУ від 20.10.2004р. *Про особливості впровадження кредитно-модульної системи організації навчального процесу.* – Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України
4. Наказ № 450 МОНУ від 07.08.2002р. *Про затвердження норм часу для планування і обліку навчальної роботи та переліків основних видів методичної, наукової й організаційної роботи педагогічних і науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів.* – Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України
5. Про вищу освіту. Закон України № 2984-III від 17 січня 2002 р. – Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України.

УДК 316.3

СТРЕЛЬНИКОВ М.А.

м. Нежин

СУСПІЛЬСТВО “ВІДКРИТОГО ТИПУ” АБО ВКОТРЕ
ПРО ПОТЕНЦІАЛ ТА ІНТЕЛЕКТ

Всім відома теза про належність України належить до суспільств перехідного типу. Це означає, що пошук і формування загальної моделі розвитку та інновацій виконується одночасно. Що стосується політичних дебатів та пропозицій, то майже кожен політик, депутат чи “команда реформаторів” впродовж становлення незалежності країни об’рунтовували та захищали оригінальні програми “свого варіанту” розвитку держави і, зокрема, народу. Вочевидь, і на даний момент до влади прийшла наступна хвиля сповнених амбіцій і налаштованих на успіх політиків та реформаторів. Ніхто не суперечить тому, що українське суспільство стало іншим, ніж 15-18 років тому, однак, чи стало воно кращим, більш забезпеченим і комфортнішим для пересічного українця? В численних дискусіях, прямих і дотичних обвинуваченнях, гучних скандалах політичні сили звинувачують Президента, Президент киває на Парламент, Парламент “перекидає” критику на Уряд та бездіяльність гілок влади і так по колу. Характерно, що в ці обвинувачення втягуються як близькі і далекі сусіди так і стратегічні партнери України, які не лише пропонують свою інтерпретацію подій, а й намагаються адекватним чином реагувати.

Статистика і результати соціологічних досліджень свідчать про те що саме падіння життєвого рівня населення, втрата життєвих ідеалів, виснаження людського потенціалу – ось важливий фактор аналізу якими кроками та куди ми йдемо. Все більша частка населення не бачить в Україні політичних лідерів чи партій, які здатні ефективно керувати країною і яким можна довірити владу. Стійке внутрішнє незадоволення існуючим устроєм і владою виливається в скепсис, пасивне ставлення до дійсності, неприйняття влади як такої. Люди зневірилися у владі й одночасно не можуть терпіти тотальне безладдя. А що натомість? Вкотре звертають увагу на досить цікаву модель “відкритого суспільства”, що все активніше нам нав’язується як єдино можливий шлях утвердження незалежної України в Європейському просторі. Відомо, що “відкрите суспільство” базується на міцному фундаменті приватної власності, підприємництва, середньому класі й пріоритеті закону. В Україні приватна власність і середній клас ще лише формуються. Пріоритет закону в Україні нині є все ще лише бажаною, і аж ніяк не реальною нормою. Про “відкрите суспільство” в найближчій перспективі можна лише мріяти.

“Відкрите суспільство”, як відомо, базується на досить високому рівні матеріального добробуту народу й на наявності чисельного середнього класу. Такого класу в Україні нині немає. Що ж до добробу-

ту, то для переважної більшості населення він є не більше ніж величиною уявною. Тому й не дивно, що половину, а то й більше, своїх прибутків українські родини витрачають на їжу. Для порівняння, британці витрачають на харчування не більше 10% своїх грошей. Витрачаючи половину всіх коштів на провізію, українці змушені заощаджувати на інших потребах.

Звідси можна зробити висновок, що “відкрите суспільство” західного типу – це можливе майбутнє України. Нині ж демократична, соціальна й правова держава лише будується, громадянське суспільство лише стверджується, виробництво, сформоване на засадах з обов’язковим компонентом приватної, лише виявляє свої перші паростки, середній клас ще не заявив про себе як нова суспільно значима й організована сила. Україна знаходиться в перехідному періоді свого розвитку. І це вже вкотре враховуючи роки незалежності, досвід розвинених країн та гіркий власний. Те, що ми спостерігаємо зараз більше нагадує розгнуданий ірраціоналізм та злиденність духу, який втратив пріоритети як загального так і національного значення. То чого ж ми хочемо, з яким ідеалом йдемо та куди дійдемо в майбутньому?

Глобалізація, утвердження інформаційного суспільства, ринкових відносин, все більш відчутна демократизація потребують відповідного інтелектуального забезпечення. Інтелект піднімається в ціні. Він стає все більш вагомим і викликає зацікавленість як з боку виробників, бізнесменів і владних структур, так і з боку пересічних громадян.

Збільшилась частка людей, які прагнуть дати більш ґрунтовну, спеціалізовану освіту дітям, залучити їх до культури, наукової і художньої творчості. Ніби починає поступово зростати авторитет учителя, викладача, професора. Свідченням підвищення соціального значення інтелекту є посилення уваги до нього з боку владних структур. В останні роки Президентом України видано низку Указів на підтримку освіти, в їх числі – Указ про затвердження “Національної доктрини розвитку освіти України у ХХІ столітті”); Верховною Радою України прийнято Закон “Про вищу освіту”; Урядом України – затверджено Державну програму “Вчитель”; серйозні пропозиції щодо підтримки інтелектуального потенціалу держави внесли урядові комісії з питань реформування гуманітарної сфери. Помітним стає й збільшення ваги науково-теоретичне опрацювання законопроектів, що розглядаються в Парламенті. Пропозиції “з голосу”, як правило, не проходять. Вони надсилаються науковцям для більш виваженої і глибокої експертної оцінки. Ці позитивні

тенденції все ж таки стримуються комплексом соціально-економічних негараздів, які накочуються на державу і народ все більшою і потужнішою хвилею, ніж хвилі соціально-економічних криз попередніх років незалежності.

Духовний простір суспільства переповнюють "касетні", "кольчужні" та їм подібні скандали з домінуванням сумнівних PR технологій на підтримку чергового кандидата; проводяться гучні компанії по дискредитації від політика до Президента. Пересічний громадянин переконаний у "продажності ЗМІ", "суцільній корумпованості", "засиллі бандитів на всіх поверхах влади" й "відторгненні від неї людей порядних і справедливих".

Інтелект у цьому просторі губиться. Україна переживає період "горя від ума-разума" як для тих, кому його не перепало так і одночасно тим, у кого він є. Перший не розуміє того, що діється, а тому й живе як вміє – лукавить, краде, розважається; інший – бачить і розуміє глибоку прірву та ірраціональне середовище, але нічого не може вдіяти. Тому й покидає нас науковий потенціал, шукаючи кращих умов існування чи то за кордоном чи то в інших сферах людської діяльності. А ще не менш важливий фактор – заробітна плата вченого, вчителя, викладача вузу, працівника культури, соціальної сфери загалом. Мізерним є й фінансування науки за рахунок коштів державного бюджету, який в останні роки суттєво не збільшується.

Який же висновок? Руйнація та розпад інтелектуального потенціалу держави? Перетворення країни в трудовий і ресурсний елемент цивілізованого світу?

Таким чином:

– сучасна Україна (навіть попри її пограбування шляхом роздержавлення та приватизації) має досить потужні можливості та ресурси – людські, природні, інтелектуальні, культурні – для того, щоб в найближчий час вийти на рівень розвинених країн Європи і світу;

– прорахунки попередніх вісімнадцяти років розвитку, що призвели до комплексу суперечностей і негараздів, значного погіршення життєвого рівня людей, пов'язані не стільки з професійною неспроможністю колишньої правлячої еліти, скільки з відсутністю загальнонаціональної стратегії розвитку, вмотивованої й зрозумілої всім і кожному моделі державотворення, де б кожен знайшов місце застосування власних сил, поле реалізації власної особистості; реформи не були осмисленим результатом національних потреб та інтересів; вони нав'язувались народу зверху, їх напрями й акценти змінювались у відповідності з суб'єктивною позицією конкретних виконавців, які перманентно змінювали один одного;

– загальна лінія переходу від тоталітарного суспільства до демократичного, від моно-ідеологічної до плюралістичної й багатопартійної держави, від авторитарно-командної до планової економіки була визначена загалом правильно; однак, нав'язані Заходом

та некритично сприйняті про-владними вітчизняними науковцями стратегії (типу досягнення в короткі строки "відкритого суспільства", чи "досягнення добробуту за 500 днів") і тактика реформування (лібералізація економіки, модель роздержавлення та приватизації тощо) виявились малоєфективними; до того ж в процесі їх реалізації були допущені чергові прорахунки та зловживання, що призвели до результату, надто далекого від задуму: Україна опинилась на узбіччі європейського цивілізаційного процесу;

– узагальнені наукові дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених засвідчують, що вихід з суспільно кризового стану України знаходиться не стільки в зміні управлінських еліт, не стільки в орієнтації на нових стратегічних партнерів чи пошуку додаткових ресурсів, скільки в переході до розвитку за новою стратегією українського державотворення, що за нашим переконанням, проглядається як модель "організованого суспільства";

– організоване суспільство – це суспільство реабілітації гуманістичних цінностей, втрачених українцями впродовж десятиріч існування в "царсько-російській" і "радянсько-соціалістичній історії"; це – повернення до першооснов людського буття і культурного поступу; це суспільство розумної взаємодії людей на основі їх здібностей, творчої співпраці і внутрішньої, детермінованої обов'язком і совістю поваги до Закону, Порядку і Справедливості; це реабілітація соціальності як ноосфери, людського буття в розумі або – що те ж саме – розумне буття людини у суспільстві;

– організоване суспільство є суспільством розумно організованого порядку, складниками якого є, насамперед, розумно вирішена проблема власності (її розміри, правовий статус, оподаткування, іноземні інвестиції тощо). Організоване суспільство "усереднює власність", визначає раціональне "розбігання полюсів", не допускає поляризації бідності й багатства, формує середній клас як носія стабільності й суспільної впевненості; другим складником організованого суспільства є забезпечення функціонування державної влади і місцевого самоуправління як народовладдя, дійсної, а не віртуальної демократії, суб'єктом якої є кожен свідомий громадянин як особистість; нарешті, третім складником організованого суспільства є цілеспрямоване творення (й постійне відтворення) умов і можливостей для соціально-творчої самореалізації особистості; організоване суспільство є середовищем, де кожна людина (крайньою мірою, критична маса населення) "знаходить себе" в системі "власно-владних" відносин й має реальні можливості для самореалізації як особистість, виступає у якості суб'єкта власної життєтворчості;

– організоване суспільство базується на збереженні всіх гуманістичних досягнень, здобутих самовідданою працею поколінь в межах історії, зберігає шанобливе ставлення до трудівників, нинішніх ветеранів війни та

праці, які зберегли загальнолюдські моральні і духовні цінності попри чисельні руйнаційні хвилі, забезпечили розвиток української цивілізації і культури попри постійним жорстким вимогам тоталітарного режиму на їх самознищення;

– першочерговими логічними кроками на шляху до організованого суспільства є: а) формування нової української еліти; б) утвердження ринкових відносин; в) зміцнення соціальної, демократичної, правової держави; г) формування громадянського суспільства; д) становлення української політичної нації;

– стратегічним ресурсом цивілізаційного поступу організованого суспільства є інтелектуальний потенціал народу, зрощення якого шляхом забезпечення пріоритету науки, освіти, моралі і культури, розглядається як перше і головне завдання українського державотворення першої половини ХХІ століття.

“Організоване суспільство” – перша сходи́на до цивілізованого життя людини в суспільстві. Шлях до нього пролягає через переосмислення й новітньої інтерпретації західноєвропейської філософсько-політичної думки через аналіз причини виникнення, життєдіяльності і розпаду світових імперій, спростування ілюзійних орієнтацій окремих громадян України на “повернення до минулого” або швидке досягнення демократичного способу життя (“відкритого суспільства”). Організоване суспільство розглядається як оптимальна форма “розставання” з минулим (зі збереженням його позитивних надбань) й одночасно як форма впровад-

ження новітніх інновацій – економічних, політичних, соціокультурних зі збереженням суспільного порядку. Організоване суспільство – це суспільство реабілітації спалюваних тоталітарним режимом гуманістичних цінностей, повернення до першооснов людського буття і культурного поступу. Це – суспільство розумної взаємодії людей на основі їх творчої співпраці і внутрішньої, детермінованої обов’язком і совістю поваги до Закону, Порядку і Справедливості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрущенко В. Організоване суспільство / Інститут вищої освіти АПН України. — К., 2006.
2. Україна: утвердження незалежної держави. 1991-2001 рр. — К., 2001. — С. 445.
3. Академічна наука в сучасній Україні (за результатами соціологічного дослідження). К., 1998. — С.10.
4. УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА УКРАЇНИ № 493/2004 “Про Стратегію економічного та соціального розвитку України “Шляхом європейської інтеграції” на 2004-2015 роки” м. Київ, 28 квітня 2004 року.
5. Болонський процес: інформація та документи <http://chemodan.com.ua/news/2005/04/2465.html>
6. Стратегія економічного і соціального розвитку України 2004-2015 роки. “Шляхом європейської інтеграції” http://led.org.ua/ukr/resources/library/strateg/european_fusion/
7. Форуми інтернет-конференції “Стратегія економічного і соціального розвитку території області до 2015 року”
8. <http://www.business.if.ua/themes/business/interactives.asp?folder=2321>
9. Т.Г.Шевченко. Кобзар <http://poetry.uazone.net/kobzar/>

УДК 378

ЦИМБАЛ С. В.

м. Умань

HR – АСПЕКТИ В ОСВІТНЬОМУ БІЗНЕСІ

Постановка проблеми. Конкуренція – важлива особливість різних видів діяльності, де відбувається зіткнення інтересів (економіка, політика, спорт, освіта та ін.). Останнім часом в галузі освітнього бізнесу настав жорстка конкуренція: збільшилася кількість приватних освітніх закладів, а кількість вступників різко зменшилася. Всі навчальні заклади пропонують, зрештою, однакові пріоритети навчання: якість освітніх послуг, подальше працевлаштування, розвиток гармонійної особистості (творчі колективи, наукова робота) та на сьогодні цього не достатньо, щоб завоювати довіру клієнта (майбутнього студента, замовника освітніх послуг).

Аналіз останніх досліджень. “Покращення роботи одного з елементів не приводить до покращення функціонування системи в цілому” як стверджується в законі Біра. Багато різноманітних методик, практик, тренінг-курсів пропонується в сфері економіки, та тільки з урахуванням трьох потреб: збалансованості, інтегрованості та системності – можна буде гаранту-

вати успіх та розвиток бізнесу і його довгострокову перспективу. В освітньому бізнесі наступає серйозна конкуренція, потрібно шукати нові методи, практики та інструменти підвищення мотивації про що і зазначено в статтях А. Рублевського, М.Шкільова, Е. Гладкова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. HR-аспекти, зокрема використання стратегії клієнтоциклічності та клієнтоорієнтаційного маркетингу часто використовується в економічній галузі, зокрема такими компаніями як Disney World, General Electric, Delta Dental. В даних компаніях після використання HR практик спостерігається підвищення прибутку, ріст ринкової долі, підвищення капіталізації бізнесу. Цей успішний досвід можна перейняти для побудови та розвитку освітнього бізнесу чого раніше не пропонувалося та методик впровадження до цього часу не розроблялося.

Формулювання цілей доповіді. Ввести в практику розвитку освітнього бізнесу HR-аспекти та інтегро-

вані трансформовані стратегічні системи маркетингу, що до цього часу використовувалися лише в галузі економіки.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні, говорячи про сферу освітніх послуг, потрібно зауважити, що саме в цій галузі важче за все позиціонувати унікальність пропозиції. Одночасно найбільшу роль в успіху освітнього менеджменту відіграє рівень довіри клієнтів, їх задоволенням якістю освітніх послуг: високий рівень знань, гармонійний розвиток особистості, можливість працевлаштування, конкурентоспроможність на ринку вакансій. На повістку дня вийшло, запозичене з сфери фінансових послуг, поняття "клієнтоорієнтування"[1, с.16]. В сфері освітніх послуг це поняття має означати "саме в нас ви здобудете якісну освіту, станете кваліфікованим фахівцем, спроможним реалізувати себе на ниві професійної майстерності, ми розуміємо ваші інтереси та поважаємо ваші пріоритети". Клієнтоорієнтування в сучасному менеджменті? один із модних трендів. В сферу надання освітніх послуг прийшла усвідомленість в потребі більш технологічного підходу, що має включати відповідний інструментарій, сфокусований на ключових цілях і пріоритетних задачах, прогнозуючи труднощі та передбачуючи можливі помилки.

В звичному терміні "клієнтоорієнтація" є мовна "пастка" [3, с.7]. Говорячи про орієнтацію на клієнта, ми на рівні підсвідомості відсилаємо себе до певної візуальної картинки, на якій ми від самого клієнта "відірвані", але на нього і "рівняємося". Більш вдалими в сфері освітнього бізнесу є термін "клієнтоцентричний маркетинг", в цьому випадку ми розміщуємо клієнта в центр стратегії освітнього бізнесу і все інше будуємо навкруги нього: модель освітніх послуг, аналітичні та інформаційні системи, маркетингові комунікації.

В останні роки, проектуючи інтегровані маркетингові комунікації, в освітньому бізнесі, можливим є використання спеціального терміну Customer Experience (клієнтське сприйняття). Клієнтське сприйняття визначається сукупністю інформаційних каналів, стадій життєвого циклу в багаточисельних взаємодіях з клієнтом [1, с. 21]. По суті, це рамочна модель клієнтоцентричного підходу Customer Experience, що описує якість та природу взаємодії, яка виникає між клієнтом (замовником освітньої послуги) та освітнім закладом (рис. 1).

Аналізуючи ціннісний світовий досвід, можливо привести декілька бізнес-практик в галузі побудови системи Customer Experience, враховуючи освітні тенденції: Starbucks (культурний досвід – ефект ореолу), система on-line (надання інформації, відповіді на питання в "реальному часі"), створення call-центру (оптимальний вибір рішень), Thank You Network (інтерпретована під освітній простір: можливість навчання на різних формах, напрямках зі знижкою в оплаті за навчання).



Рис. 1. Модель Customer Experience для освітнього сектору

Однак необхідно відмітити основні фактори, які мають враховуватися при переході до клієнтоциклічної організації в освітньому просторі: чітке бачення процесів трансформації; зміни згідно бачення; інвестиції в інфраструктуру; лояльність співробітників (рис.2).

Великих успіхів в побудові клієнтоцентричності в багатьох компаніях та організаціях визначили лояльність клієнтів, підвищення прибутку, ріст ринкової долі – в освітньому просторі також можна здобути за рахунок впровадження даної системи значних успіхів: конкурентоспроможність, якість освітніх послуг, привернення нових клієнтів (збільшення загального контингенту студентів).

Обов'язковим фактором, що впливає на якість впровадження та результативність дії "клієнтоцентричного маркетингу" в освітньому середовищі є трансформація корпоративної культури. Всі співробітники освітнього закладу мають відповідати новітнім вимогам часу: кваліфікованість, амбітність, цілеспрямованість, комунікабельність, самореалізованість, лояльність (табл. 1) [2, с.22].

Висновки. Згідно дослідження Fogum Corporation, лояльність, задоволеність персоналу, а значить і текучість кадрів напряму залежать від оцінки співробітниками якості послуг своєї організації. Так, сьогодні в жорсткому конкурентному освітньому середовищі часто саме "клієнтоцентричність" є важливим вирішальним фактором боротьби за клієнта (абітурієнта-вступника, замовника освітніх послуг), що в свою чергу, підкреслює важливість кваліфікованого управління людським капіталом (коучінг (правильна побудова розмови з співробітниками), HR-практика) для реалізації загальної стратегії в освітньому бізнесі.

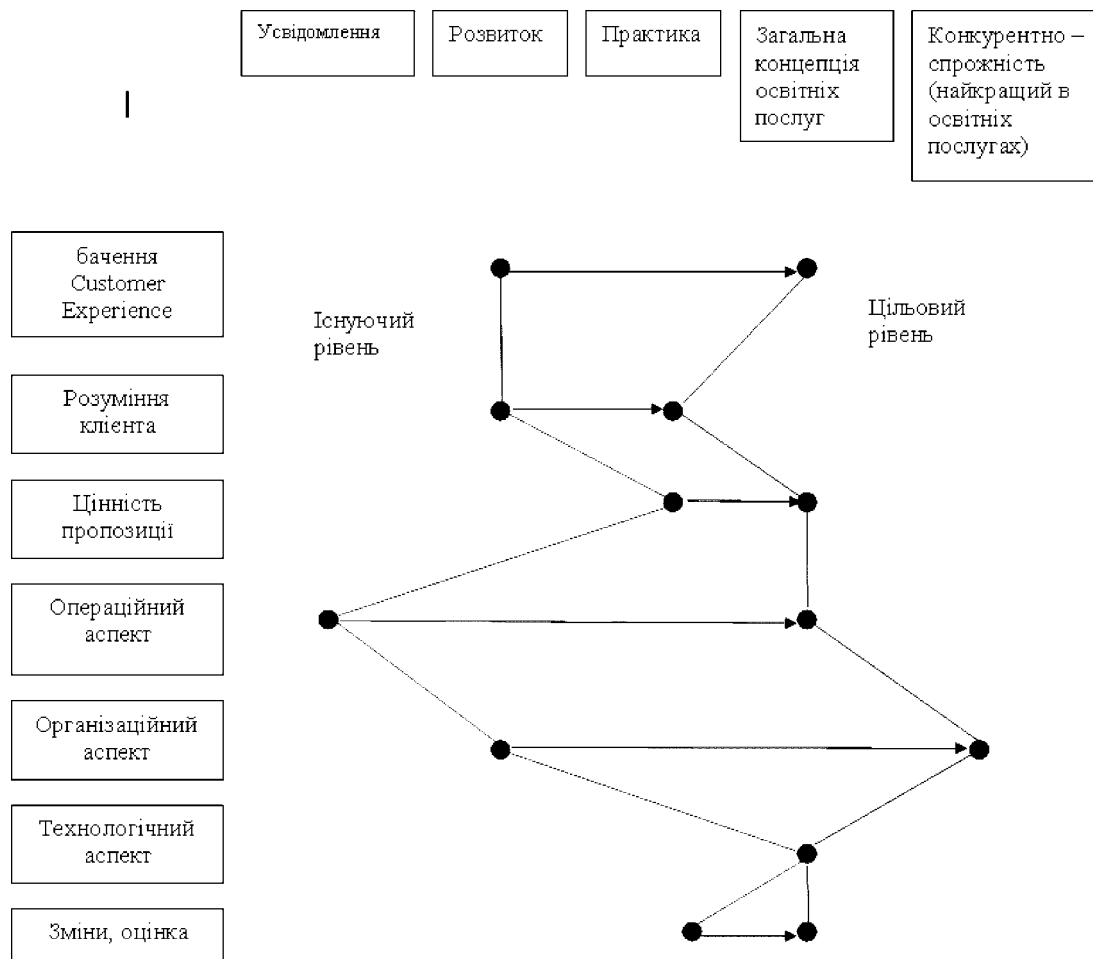


Рис. 2. Приклад підходу до аналізу “ДНК” організації в аспекті клієнтоцентричності в освітньому просторі

Фактори, що впливають на трансформацію корпоративної культури

Таблиця 1

<p>Лідерство</p> <p>Лідери формують та моделюють нові способи виконання роботи. Якщо в освітньому закладі багато лідерів, які використовують нові моделі поведінки, то цей фактор буде ключовим для зміни в корпоративній культурі</p>	<p>Людські ресурси</p> <p>Впровадження клієнтоциклічного підходу через HR – практики:</p> <ul style="list-style-type: none"> – можливість навчання знанням та навикам, необхідним для успішної роботи в нових умовах – в систему управління ефективністю діяльності включені очікування, показники та винагорода за бажані моделі поведінки
<p>Комунікації</p> <p>Співробітники мають розуміти потребу освітнього бізнесу в змінах</p>	<p>Технології</p> <p>Нова система потребує між функціональної, сумісної роботи співробітників</p>

ЛІТЕРАТУРА

1. Гладков Э. HR-аспекты внедрения клиенториентированности / Э. Гладков // Управление персоналом. – №4 (175). – 2008.

2. Грабар Л. Плодотворная культура коучинга / Л. Грабар // Управление персоналом. – №3 (174). – 2008.

3. Смерек В. Як правильно працювати з конкурентами / В. Смерек // Практика управління. – №2 (14). – 2008.

Анотація. В системі освітнього бізнесу найважче позиціонувати унікальність пропозиції, тому й існує потреба в зміні маркетингової стратегії та використання HR-аспектів для успішної побудови освітнього

бізнесу. Аналізуючи ціннісний світовий досвід, можливо привести декілька бізнес-практик Customer Experience в системі економіки, цей досвід можна вдало перенести на освітній простір, – сьогодення в освітньому бізнесі потребує маркетингових змін, щоб витримати в конкурентній боротьбі за абітурієнта.

Ключові слова: HR-аспекти, HR-практика, клієнтоорієнтування, клієнтоцентричний, корпоративна культура, освітній бізнес.

Анотація. В системі всеобщего образования бизнеса труднее всего позиционировать уникальность предложения, поэтому существует потребность в изменении маркетинговых стратегий и использовании HR-аспектов в построении образовательного бизнеса. Проводя анализ ценного мирового опыта, можно назвать несколько бизнес-практик Customer Experience в системе экономики, этот опыт возможно удачно перенести в образовательный простор, – сегодня образовательный бизнес

требует маркетинговых изменений, чтобы выдержать в конкурентной борьбе за абитуриента.

Ключевые слова: HR-аспекты, HR-практика, клиентоориентирование, клиентоцентричный, корпоративная культура, образовательный бизнес.

Annotation. In the system of educational business more difficult to position the uniqueness of offer, therefore there are a necessity in the change of marketing strategies and use of HR-aspects in the construction of this business. Conducting the analysis of the valuable world experience, it's possible to call a few business practices of the customer experience in economy. It's possible to successfully transfer this experience in educational space. Today, educational business requires marketing changes to survive in competitive activity for a university entrant.

Key words: HR-aspects, HR-practice, customer oriented, customer centred, corporate culture, educational business.

УДК 37.03

ШЕВЧУК А. В.

ДОМОРОСЛИЙ В.І., к.і.н

ПРОВІНЦІЙНІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ МЕНТАЛЬНОСТІ: СВОЄРІДНІСТЬ ТА ПРОЯВИ

У статті акцентується увага на деяких рисах української ментальності, що потребують коригування.

Радянська імперія залишила нам у спадок велику кількість проблем у економіці, політиці, культурі. Крім розбалансованої економіки, суперечливої політики, невиправданої байдужості у вирішенні національних питань, занедбаності у національних культурах і ще низку психологічних комплексів.

Часи російського царизму, радянського тоталітаризму привили представникам національних республік, у тому числі й українцям почуття провінційності, меншовартості. Ці негативні риси нашої ментальності розпочали формуватися ще з середини XVII ст. після приєднання України до Московщини. Особливо вони активізувалися у XVIII ст. коли різні російські царі то обмежували українські політичні права (Петро I, Анна Іоанівна), то розширювали їх (Петро II, Єлизавета Петрівна) аж до повного підпорядкування України Російській імперії аж за часів Катерини II. На перший погляд подібне шарахання з боку в бік російських царів було нібито чимось непродуманим, безсистемним, насправді подібною політикою імперські кола Росії намагалися прищепити українцям переконання провінційності, упослідженості, що права народам даровані не природою, як вважають матеріалісти чи Господом, як вважають ідеалісти, а волею монарха, який хоче жалує, хоче карає.

За те що наш народ сприйняв нав'язані йому соціально-психологічні риси дорікав своїм попередникам,

сучасникам та нащадкам Ю. Шевельов закликаючи: "Карфаген нашої провінційності мусить бути зруйнований. Або ми знайдемо свій ритм у нашу функційну добу, або нас не стане". І далі: "Провінція – не географія, а психологія. Не територія, а душа" (1). Почуваємо себе провінційними тому, що надто глибоко запустили у свідомість значної частина українського суспільства комплекс історичної невдачі, фатальності, неминучості поразки. Запрограмованість на невдачі, постійні оглядки в бік Москви переслідувала українця і він не спішив розпрощатися з цим фатумом.

Цей негатив тринадцять років української незалежності гальмував наш соціально-економічний та політичний розвиток, тодішня влада будучи антиукраїнською, за своїми переконаннями не робила нічого для виправлення ситуації. Вона ще більше намагалася абсолютувати нашу провінційність з метою вирішення своїх вузько станових інтересів. І лише події Помаранчевої революції листопада-грудня 2004 року намітили позитивні тенденції у спроможності нашого народу вичавити зі своєї свідомості меншовартість, упослідженість та провінційність.

Вивчення проблеми провінційності в новітній історії України започаткував письменник Ю. Винничук. Саме він у 1992 р. на сторінках популярного в той час львівського часопису "Post-Поступ" вперше дорікнув українській владі за ігнорування соціально-психологічного стану народу. Потім ці ідеї продовжувалися іншими літераторами М. Жулинським та В. Яворівським. Лише після подій Помаранчевої революції

до проблеми провінційності обережно стали долучатися професійні історики, зокрема С. Кульчицький (2).

Провінційність, меншовартість, упослідженість настільки увійшли у нашу свідомість, що у нашій країні з більшими урочистостями відзначаються різного роду поразки і втрати, аніж перемоги. Як стверджує Ю. Винничук, лише два народи в світі – українці та євреї пишно відзначають дати своїх поразок: битва під Берестечком, поразка Крутами, голокост. Тільки євреї мають з цього певні економічні та політичні дивіденди, ми ж не маємо нічого, крім чергового акцентування уваги на власних невдачах (3). Так, про трагічні сторінки власної історії треба пам'ятати, щоб не допустити їхнього повторення, але наголос на них був виправданий саме на етапі пробудження національної свідомості, але на сучасному етапі коли вже держава відбулася необхідно звертати увагу на перемоги, з метою консолідації нації та подальшого поступу. Але сталося не зовсім так. Національну свідомість розбудили, і тому наша тривога має бути не тільки кризу економіки, а й за соціально-психологічний стан суспільства. Чого варті були постійні зауваження: ось, мовляв відродимо економіку, а потім візьмемося за культуру. Так ніколи не було і доказ тому – вся історія світової культури. В епоху Відродження – занепад економіки в Італії, але в культурі Леонардо, Рафаель, Мікеланджело; в Іспанії – економічний занепад, проте був значний поступ у культурі. Сервантес – учасник якоїсь авантюри – втратив руку, жив у бідності, але створив “Дон Кіхота”.

Чому так? Тому, що ці народи не мали комплексів провінційності та меншовартості. У Ніцше є поняття: розум поневолений; стосовно української нації він тривалий час був скоріше розум адаптований. Це гірше ніж ув'язнений, – він може визволитися, а адаптований, за словами Ліни Костенко, вже збляк, призвичаївся. Проте, як показали події на Майдані листопада-грудня 2004 року помилялася, на щастя Велика поетеса, розум ще не адаптувався, він спонукав значну частину нашого народу до дії, до захисту своїх знехтуваних прав. Проте, ці виступи були тільки початком пробудження, позбавлення провінційності – попереду ще великий об'єм роботи.

Економіку, запустивши відповідні важелі, можна виправити за декілька років, а от соціально-психологічний стан – набагато довше. Але для того щоб вийти з цього стану, слід за словами О. Ольжича мати “хотіння бути” (4). Цього можна досягти тільки через національну культуру, яка має властивість сама формувати духовність.

На жаль попередня влада за 13 років так і не до оцінила ролі духовних і національно-культурних здобутків, що повинні оживити суспільства. Ми про’авили той короткий історичний період, коли можна було (і слід було) включити на повну духовно-моральну потужність величезний “енергетичний потенціал” – національну ідею. Патріотизм, релігійно-духовні

цінності, потребу державного самоствердження, бажанні індивідуальної самореалізації в підприємництві. Адже українське суспільство, яке раптово вичленувалося із єдиного, хай примусово зінтегрованого соціального тіла, яким було радянське суспільство, було духовно дезорієнтоване. Людина опинилася в ситуації невизначеності й вибору. Ми цей момент втратили. Майже напризволяще була залишена школа. Вчителі в своїй більшості продовжують гірші традиції радянсько-тоталітарної освіти, вбиваючи в дітей уміння мислити, мати власну точку зору на ті чи інші явища суспільно-політичного життя держави, світу. Почасти вони не бачать якими зошитами користуються їхні учні: на одних селян женуть на панщину, на других забирають парубка у москалі, родина плаче, на третіх – Катерина з дитиною серед снігів. На подібних прикладах нова незаангажована соціально-психологічними комплексами генерація української нації не виросте.

Не позбавимось ми почуття провінційності, поки наша історія не стане історією перемог, а не поразок. З усіх битв Богдана Хмельницького найвідоміша – під Берестечком. Навіть є музей і меморіал. Проте, чомусь “забуваємо”, що під керівництвом Хмельницького українське воїнство отримало двадцять п'ять блискучих перемог. Яка найвідоміша битва доби Української Народної Республіки? Під Крутами. Вулиці й військові училища названі іменем героїв Крут. А чи є вулиця героїв таких величних битв, як наприклад під Конотопом, де Іван Виговський з двадцятитисячним військом вщент розгромив стотисячне московське військо на чолі з Олександром Трубецьким?

Не будуть нас шанувати, аж поки ми не навчимося відстоювати своє, як у випадку з історією та культурою Київської Русі загалом, та Ярославом Мудрим зокрема, якому наші східні сусіди ставлять у Ярославлі пам'ятник, та ще й називають “первым русским реформатором”. У відповідь ми лише знічено посміхаємося від нестачі сміливості доказати протилежне.

Не будемо повноцінними громадянами поки не досягнемо громадської згоди і не відновимо історичну справедливість стосовно ОУН-УПА. Поки на потіху своїм сусідам і надалі стримуватимемо “Берлінську стіну” між Сходом і Заходом з цього питання. Польща подібні проблеми з Армією Людовою та Крайовою вже вирішила. Росія фактично реабілітувала Власова та його “Освободительную армию”. Власов потрапив у полон і тому організував армію з полонених. У 1944 році вона мала криваві бої з регулярними частинами Радянської Армії. УПА з регулярними частинами Радянської Армії не воювала ніколи, тільки з енкаведистами, каральними загонами та переодягненими провокаторами. І тільки на українській землі. Проти неї Сталін кинув 585 тисяч карателів. В УПА нараховувалося лише 40 тисяч вояків, які, знаючи про поразку перед такою гігантською силою, добровільно захищали свою матір Україну. Вони відстояли для дітей і внуків безсмертну українську ідею – мати свою державу (5).

Ще одна риса нашої провінційності – це ідея де-сакралізації класиків нашої культури, і нікого іншого, а неодмінно Шевченка. Декому не подобається те, що в очах українців Шевченко пророк. А поляки, росіяни, грузини мають і шанують своїх пророків в особах Міцкевича, Пушкіна, Руставелі.

Чи можливі такі речі в інших країнах? Ні! Неможливі тому, що вони шанують і свої надбання, і самі себе також. Боротися з цими вадами необхідно новій владі, діяльність якої будуть оцінювати не тільки за соціально-економічні та політичні надбання, а й за соціально-психологічний стан суспільства. Рішуче позбавлятися цих вад, "хотіння бути" необхідно й нам самим і то чим раніше, тим краще, а як будемо чекати якоїсь допомоги, можемо вкотре у своїй історії зіткнутися з проблемою духовного самовиживання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Велич нації полягає в її культурі. Розмова з директором інституту літератури ім. Т. Шевченка НАН України, академіком Миколою Жулинським // Українська культура. – 1998. – №8. – С. 3.
2. Винничук Ю. Малоросійський мазохізм // Post-Поступ. – 1993. – №№ 44-46; Яворівський В. На Майдані // Літературна Україна. – 2005. – №№ 42-46; Кульчицький С. Помаранчева революція.
3. Винничук Ю. Малоросійський мазохізм // Post-Поступ. – 1993. – №№ 44-46.
4. Велич нації полягає в її культурі. Розмова з директором інституту літератури ім. Т. Шевченка НАН України, академіком Миколою Жулинським // Українська культура. – 1998. – №8. – С. 3.
5. Яворівський В. На Майдані // Літературна Україна. – 2005. – 24 листопада.

ЗМІСТ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ена О. В. Нравственность и современный кризис рыночной экономики	3
Слюсарчук Л. І. Сучасний стан економіки України	5
Горбатюк В. Особенности развития логистики	7
Горобченко О.В.н.к.* Фицик Л.А. Теоретичні питання першого тому “Капіталу” Карла Маркса	10
Городецька М.О. Пахомова Т.М. Глобальна ефективність ринкової економіки: проблеми і перспективи	12
Гуманецька В. н.к.* Слатвінський М.А. Адаптація малого та середнього бізнесу до господарювання в умовах кризи	13
Демченко А. н. к.* Першко І.О. Роль інвестиційної діяльності в соціально-економічному розвитку Житомирської області	14
Довгань О.В. Економіка України: минуле та завдання на майбутнє	15
Козак Ю. Канали реалізації продукції молочного скотарства в сучасних ринкових умовах	18
Кубай А. н.к.* Першко І.О. Євроатлантична інтеграція – місце Житомирської області	20
Кручковський О. н.к. Першко І.О. Підтримка малого та середнього бізнесу: досвід Житомирщини	22
Осетрова Е.П. Определение и управление стоимостью бизнеса	23
Петренко М.І. Державне регулювання агропромислового виробництва: суть, складові та механізм	25
Рибак Н.О. Проблеми взаємообумовленості конкурентоспроможності країни та вітчизняних підприємств	29
Слатвінський М. Сучасні особливості здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності у фармацевтичній промисловості	33
Федченко І. Економіка України перехідного періоду	34
Хомяк Н.В. Організація і методика узагальнення результатів аудиту	36
Фицик Л. А., к.і.н. Промисловий комплекс Черкащини: проблеми структурної трансформації	40
Чадюк В. Концепції побудови моделі мультиагентної системи для е-бізнесу	42
Шевченко Н.О. Облік основних засобів в аграрних підприємствах	46

ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОСТІ

Андрєєв М.В. Адаптивні процеси прийняття індивідуальних та колективних рішень у скінченному дискретному часі	48
Атаманчук Ю.М. Впровадження кредитно-модульної системи навчання: проблеми і перспективи	65
Безкровний М.С. Сучасний інформаційний простір	68
Городецька М.О. Економічна теорія добробуту: історія становлення та розвитку	70
Зенайшвілі В. *н.к. Чумаченко Г.В. Проблеми утилізації електронного обладнання	72
Мошко В.В. Активізація навчальної діяльності студентів	74
Пахомова Т.М. Врахування особливостей адаптаційного періоду студентів першого курсу в навчальному процесі	75
Сухомлин С. *н.к. Чумаченко Г.В. Проблеми утилізації твердих відходів промисловості в Україні	76
Шпак П. *н.к. Селезньова Р.В. “Математика-статистика-економіка-менеджмент як складові успіху підприємства”	77
Щербакова М. *н.к. Чумаченко Г.В. Проблеми утилізації твердих побутових відходів в Україні	78

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Коростелев В.А. Экологическая доминанта номенеджмента	81
Антоненко І. *н.к. Першко І.О. Динаміка туристичних потоків України в 2007–2008 роках	83
Бова М. **н.р. Мартынова Н.С. Особенности технологии туристической деятельности в процессе реализации тура: бронирование туристических услуг	85
Бортник В.А. Матеріальне ступювання як чинник ефективності використання кадрового потенціалу	87
Дмитриева А. **н.р. Коростелев В.А. Современная система лидерства и власти в организации	88

* н. к. – науковий керівник

** н. р. – научный руководитель

Коритник О.П. Маркетинговые исследования рынка мебели	91
Мартьянова Н.С. Моделирование профессиональной деятельности будущих менеджеров туризма в процессе обучения	93
Михайловська І. *н.к. Лопатенко Л.О. До вибору стратегії розвитку виробничого підприємства	95
Михайловська Н. *н.к. Першко І.О. Рік туризму і курортів України: здобутки та недоліки	98
Пахомова Т. М. Обліково-аналітичний механізм в системі менеджменту	100
Чаповська Ю. *н.к. Величко О.В. Проблеми та напрямки вдосконалення корпоративного менеджменту	102
Шевченко В.Л., Лукашук Е.А., Шевченко А.В. Внедрение современных методов менеджмента для повышения качества образовательных услуг	103
Шимкович І. Впровадження інформаційних систем менеджменту	105

ВИЩА ОСВІТА УКРАЇНИ У СВІТЛІ СУСПІЛЬНИХ ЗМІН ХХІ СТ.

Заплотинський Г.С. Соціально-демографічні зміни в Україні ХХІ ст. і їх вплив на стан вищої освіти	108
Біляєв М.О. Ідеї національної самостійності та державності в політичній спадщині І.Франка	110
Доморослий В.І. Творець українського парламентаризму	111
Завальнюк І. н.к.* Єфімчук Н.І. Михайлівська вулиця. Культурні пам'ятки Житомирщини як складова регіональної економіки	114
Медончак М.М. Правовий статус приватного вищого навчального закладу за чинним законодавством України	118
Семенюк К.С. – к.філ.н., Шевченко А.В. – к.т.н., Шевченко В.Л. Модульний підхід до організації навчання економічно активного та дорослого населення України	121
Слюсарчук Я.Д. н.к.* Язиніна Р.О. Роль держави в регулюванні навчального процесу	124
Стрельников М.А. Суспільство "відкритого типу" або вкотре про потенціал та інтелект	127
Цимбал С. В. HR – аспекти в освітньому бізнесі	129
Шевчук А *н.к. Доморослий В.І. Провінційність української ментальності: своєрідність та прояви	132