

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ**

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 8 (86)

Одеса — 2009

1

Науковий вісник • Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. — Науки: економіка, політологія, історія. — 2009. — № 8 (86). — 246 с. — Мови укр., рос.

Редакційна колегія

Соколов В. М. (головний редактор), д-р істор. наук, проф.; Рябіка В. Л. (зам. головн. ред.), канд. політ. наук; Делієва Я. Г. (відпов. секретар).

I. Економічні науки: Зверяков М. І., д-р економ. наук, проф.; Левицький М. А., д-р економ. наук, проф.; Матвеев С. О., д-р економ. наук, проф.; Осипов В. І., д-р економ. наук, проф.; Уперенко М. О., д-р економ. наук, проф.; Харічков С. К., д-р економ. наук, проф.

II. Політичні науки: Балабаєва З. В., д-р філософ. наук, проф.; Василенко С. Д., д-р політ. наук, проф.; Кармазіна М. С., д-р політ. наук, проф.; Коваль І. М., д-р політ. наук, проф.; Пахарев А. М., д-р політ. наук, проф.; Пойченко А. М., д-р політ. наук, проф.

III. Історичні науки: Демін О. Б., д-р істор. наук, проф.; Парієнко Г. К., д-р істор. наук, проф.; Соколов В. М., д-р істор. наук, проф.; Солдатенко В. Ф., д-р істор. наук, проф., член-кор. НАН України; Стюпін А. О., д-р істор. наук, проф.; Хмарський В. М., д-р істор. наук, проф.

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського державного економічного університету 22 квітня 2008 року, прот. № 6.

Редакційна колегія затверджена Експертною Радою (Всеукраїнська асоціація молодих науковців) 4 квітня 2008 р., протокол № 2.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації — серія ОД, № 881 від 12 вересня 2003 року.

Збірник “Науковий вісник” зареєстрований президією ВАК України від 30 червня 2004 р. № 3-05/7 як наукове видання з економічних, історичних наук; зареєстрований президією ВАК України від 8 червня 2005 р. № 2-05/5 як наукове видання з політичних наук.

Затверджено Вченою радою Одеського державного економічного університету 24 лютого 2009 р., прот. № 5.

Адреса редакційної колегії: Україна, 65026, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8,
ОДЕУ
тел. в Одесі: (8-0482) 35-68-92

© Одеський державний економічний університет

МАТЕРИАЛЫ
IV Всеукраинской конференции
молодых ученых

“УКРАИНА В УСЛОВИЯХ
МИРОВОГО КРИЗИСА:
ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ”

Том IV
Экономика. Социология.
Право. Иностранные языки

Государственный экономический
университет

Одесса,
25-26 марта 2009 года

**ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЯК ІНСТИТУЦІЙНА ФОРМА
ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ**

Перехід до нової парадигми регіонального розвитку (неошумпетеріанський підхід) вимагає застосування сучасних інституційних форм регіональної політики. Одним з них є регіональні інноваційні системи. Інноваційні системи найбільш повно відповідають сучасній стратегії регіонального розвитку, оскільки спираються на використання високотехнологічних виробництв.

Серед наукових досліджень, в яких досліджуються теоретичні основи функціонування регіональних інноваційних систем переважно в контексті аналізу сутності, структури та механізмів дії національних інноваційних систем на прикладі окремих держав, є роботи видатних зарубіжних та вітчизняних учених — Б. Апшейма, А. Ісаксена, Ф. Тьодлінга, М. Жертлера, К. Фрімена, Дж. Хауельса, В. Чужикова, З. Варналія, А. Поручника, Л. Антонюк та ін.

Необхідно зазначити, що детального вивчення та аналізу потребує успішна практика застосування концепції РІС у ролі теоретичної основи розробки локальних інноваційних стратегій як складових національної стратегії інноваційного розвитку України. Крім того, великого значення набуває проблематика створення комплексної методики оцінки рівня інноваційної спроможності національних регіонів як елемента інтегрального показника міжнародної регіональної конкурентоспроможності. Виходячи із цього, метою статті є дослідження регіональних інноваційних систем як сучасної інституційної форми регіональної політики України.

Сьогодні найбільш поширеними інституційними формами щодо реалізації регіональної політики є створення регіональних інноваційних систем (РІС). РІС може трактується як взаємодія систем, що генерують знання, та систем, що їх використовують. Така взаємодія може відбуватися як на світовому, національному, так і на регіональному рівні. РІС можуть виступати як інституційна інфраструктура, яка підтримує інновації, в межах виробничої структури регіону. РІС складаються з двох підсистем [1, с. 156]:

- 1) регіональна виробнича структура або система, що використовує різноманітні знання (складається з фірм, що виявляють кластерні тенденції);
- 2) регіональна підтримуюча інфраструктура або система, що генерує знання (складається з державних чи приватних дослідницьких лабораторій, університетів, технологічних агентств, агентств по сприянню інвестицій, агентств регіонального розвитку тощо).

Необхідно зазначити, що на сьогодні не існує єдиного, загальноприйнятого визначення РІС, що пояснюється наявністю трьох підходів до тлумачення сутності даної категорії: “згори-донизу”, “знизу-догори” та інтегрального (системного).

1. Прихильники підходу “згори-донизу” (Дж. Хауельс, Б. Карлссон) вважають, що концепція регіональної інноваційної системи формувалася на принципах національної інноваційної системи (НІС) та в цілому РІС розглядалася як первинний територіальний рівень НІС. Так, Дж. Хауельс зазначав, що РІС — це локалізована мережа фірм, приватних і державних організацій, спільна діяльність та співробітництво яких забезпечує генерування, запозичення, модифікацію та дифузії нових технологій [2, с. 68]. Суттєвими характеристиками РІС визнано такі:

- організаційна структура фірм — провідних учасників інноваційного процесу;
- міжкорпоративні взаємозв’язки, а саме — інтенсивність взаємодії бізнес-сектора та інших організацій;
- роль державного сектора та державної інноваційної політики;
- інституційна структура фінансового сектора;
- активність і фінансування НДДКР (співвідношення приватного та державного секторів);
- регіональна інституційна структура державного сектора;
- індустріальна структура (середній розмір компаній, ефективність конкурентного середовища, основні сектори промисловості тощо);
- територіальна організаційна структура (рівень урбанізації, наявність регіональних виробничих мереж) і масштаб внутрішньо-регіональних агломерацій (наприклад, інноваційних кластерів);

- рівень відкритості та інтегрованості у глобальну виробничу систему, здатність залучати зовнішні ресурси розвитку;
- історичні особливості, культурні норми та традиції, що впливають на економічну діяльність.

Необхідно зазначити, що даний перелік визначає лише загальнонеобхідні, але не вичерпні риси інноваційної системи будь-якого рівня та виокремлює основні інституційні зв'язки, які сприяють інноваційному розвитку певної території. Водночас даний підхід може бути використаний для проведення порівняльного аналізу регіональних інноваційних систем (як усередині, так і поза межами національних кордонів) для визначення стадії розвитку та рівня сформованості досліджуваних РІС. Автори підходу “згори-донизу” не детермінують специфічні механізми та форми співробітництва між локальними економічними агентами, що зумовлюють процес географічної концентрації інноваційної діяльності.

2. Прихильники підходу щодо визначення сутності РІС (Ф. Кук, Х. Брачик) “знизу-догори” зосереджують свою увагу саме на дослідженні соціальних факторів локальної інноваційної динаміки. Вони стверджують, що рівень інноваційної активності регіону залежить від його здатності виконувати три основні функції, а саме [3, с. 281]:

- абсорбувати нові знання, технології, інновації та модифікувати їх відповідно до власних потреб;
- дифундувати (поширювати) інновації на всі рівні регіональної виробничої системи та зміцнювати її науково-технологічну базу;
- генерувати нові знання, технології та інновації.

Виконання вищеперелічених функцій забезпечується в процесі колективного навчання, який сприяє залученню, модифікації, розповсюдженню, створенню та використанню нових знань. Даний процес являє собою базований на некомерційних взаємозв'язках взаємовигідний обмін досвідом, знаннями, навичками між економічними суб'єктами. Отже, можна стверджувати, що регіональні інноваційні переваги залежать від таких характеристик соціального середовища регіону, як некомерційні взаємозв'язки, неформальні канали передачі знань та інтерактивне нав-

чання. Крім того, розвинуті соціально-комунікативні зв'язки є ключовим каналом дифузії технологій, навчання, модифікації та рекомбінації старих і нових знань на локальному рівні. Тож основними специфічними характеристиками РІС, згідно з підходом “знизу-догори”, на локальному рівні є такі:

- комунікативні традиції та звичаї;
- розподіл та обмін знаннями (індивідуальний, внутрішньо- та міжкорпоративний, внутрішньо- та міжрегіональний);
- процеси інтерактивного навчання;
- НДДКР;
- генерування інновацій (індивідуальних, організаційних, інституційних та соціальних).

Потрібно зазначити, що даний перелік також неповністю відображає основні характеристики РІС, але наголошує саме на здатності регіону створювати і поширювати нові знання та на його потенційній спроможності створити висококонкурентну локальну інноваційну систему.

3. Американські економісти Дж. Ламбой і Р. Бошма об'єднали основні ідеї поглядів “згори-донизу” та “знизу-догори” і створили інтегральний (системний) підхід до визначення сутності РІС. Вони стверджують, що еволюція РІС залежить від таких факторів, як територіальна інституційна структура, технологічний розвиток, селективність бізнес-середовища, різноманітність і неоднорідність інноваційної діяльності та поведінкова залежність [4, с. 114]. На думку авторів інтегрального підходу, регіональне бізнес-середовище діє як своєрідний селективний механізм, який може створювати сприятливі умови для адаптації локальних економічних суб'єктів до нових технологічних змін. Тобто потенційні можливості регіонального інноваційного та економічного зростання зумовлені так званою поведінковою залежністю, а саме — створенням РІС на основі попередньо накопичених знань і досвіду. Отже, взаємозалежність між структурними характеристиками й акторами РІС являє собою своєрідний тип зворотного зв'язку: не лише бізнес-середовище впливає на учасників інноваційного процесу, а й вони видозмінюють його в результаті своєї діяльності.

Інший прихильник системного підходу, Ф. Кук, дотримується думки, що РІС складається з двох субсистем, об'єднаних процесом інтерактивного навчання, це [3, с. 294]:

- регіональна субсистема застосування та використання знань (фірми-продуценти, що входять до складу регіональних індустріальних кластерів і підтримуючі та споріднені сектори);
- регіональна субсистема генерування знань, яка визначає темпи інноваційного розвитку першої підсистеми (приватні та державні дослідницькі лабораторії, університети, агенції технологічного трансферу, регіональні органи влади, фінансові інституції).

Тобто створення РІС повинно відбуватися в контексті формування регіональної стратегії сприяння процесу локального навчання з метою забезпечення стійких інноваційних конкурентних переваг регіону. В сучасній економічній літературі виділяють три типи РІС: внутрішні регіональні інноваційні системи, інноваційні системи зв'язків та регіоналізовані національні інноваційні системи [5, с. 1184].

Щодо внутрішніх РІС, то діяльність фірми в них ґрунтується на власній інноваційній діяльності. При цьому фірми знаходяться в територіальній близькості та мають тісні взаємозв'язки між собою та організаціями, що продукують нові знання та технології. Цей тип РІС є характерним для італійських регіонів. За другим типом, фірми та організації також обмежуються певним регіоном та характеризуються тісною взаємодією. Однак, на відміну від першого типу, тут велику роль грають дослідницькі інститути та інші локальні організації, що включені в інноваційний процес. Тобто має місце більш спланований характер кооперації між державними та приватними інституціями. Такий тип РІС вважається ідеальним: об'єднання фірм регіону з необхідної підтримуючою інноваційною інфраструктурою. Інноваційні системи зв'язків можуть створюватися за умови тісного співробітництва між дослідницькими університетами та іншими науковими інституціями, або між різноманітними агенціями, наприклад, бюро по сприянню інвестицій та агентств з регіонального розвитку. Інноваційні системи зв'язків найбільш характерні для регіонів Німеччини, Австрії та країн Північної Європи. Третій тип РІС, регіоналізовані національні інноваційні

системи, мають певні відмінності від перших двох. По-перше, галузі промисловості та інституціональна інфраструктура більш включені в національні чи міжнародні інноваційні системи, тобто інноваційна діяльність напряму зв'язана з певними суб'єктами (фірми, організації, дослідницькі інститути тощо), які знаходяться за межами регіону. Таким чином, саме в цій моделі роль екзогенних імпульсів економічного зростання є більш ваговою. По-друге, співробітництво між організаціями в певному регіоні відбувається на більш високому рівні. Прикладами, взаємодії в таких РІС є об'єднання великих фірм та дослідницьких інститутів (державних та/або приватних) в "наукові парки", "технополіси". Регіоналізовані національні інноваційні системи характерні для Франції, Японії та Тайваню [1, с. 157].

Регіональні інноваційні системи, які складаються з найбільш продуктивних та конкурентноздатних фірм, є результатом впровадження інноваційної підприємницької діяльності [6, с. 280]. Головною метою створення РІС є географічна концентрація інноваційної діяльності, яка стимулює виробництво нових товарів і залучення додаткових інвестицій й тим самим підвищує економічне зростання регіону. Однак потенційним недоліком у впровадженні моделі регіональних інноваційних систем є те, що інноваційна діяльність має тенденцію концентруватися у столичних областях. Так, наприклад, А. Рімер та Л. Ісерман підтверджують цю думку "передача технологій значно полегшується географічною близькістю й сильна доцентрова сила притягує розвиток технологій і комерційної діяльності у великі міста" [7, с. 54]. Виходячи з цього, держава при створенні регіональних інноваційних систем може надати імпульс інноваційному розвитку столичним областям за рахунок інших областей країни, за умови існування істотних просторових диспропорцій. Тобто чи може бути ваговою роль нестоличних областей держави при створенні РІС? Дійсно, нестоличні округи, які знаходяться поряд з РІС, здобувають більше можливостей для економічного зростання, ніж сільські округи, що знаходяться поряд зі столицею, з більш традиційною економічною діяльністю.

Однією з найактуальніших проблем у сфері дослідження інноваційного розвитку регіону досі залишається оцінка ефективності функціонування РІС із метою розробки рекомендацій щодо її підвищення. У світовій практиці однією з найбільш широкочжи-

ваних є методика оцінки регіонального інноваційного розвитку (Regional Innovation Performances), розроблена експертами Європейської Комісії як складової загального Європейського інноваційного таблоїду (European Innovation Scoreboard) [8, с. 153].

Таблиця 1

Індикатори регіонального інноваційного розвитку

Групи	Людські ресурси	Генерування знань	Передача та застосування знань	Фінансування інноваційної діяльності та комерціалізація інновацій
Індикатори	1) кількість населення з вищою освітою (% від населення у віці 25—64 р.); 2) навчання протягом усього життя (% від населення у віці 25—64 р.); 3) кількість працівників середніх високотехнологічних та високотехнологічних секторів (% від загальної кількості зайнятих); 4) кількість працівників високотехнологічних послугах (% від загальної кількості працівників);	5) державні витрати на НДДКР (% від ВВП); 6) приватні витрати на НДДКР (% від ВВП); 7) кількість патентів, використаних у високотехнологічних секторах (на 1 млн. населення); 8) загальна кількість використаних патентів (на 1 млн. населення);	9) частка промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю (% від загальної кількості промислових підприємств); 10) частка підприємств, що займаються інноваційною діяльністю у сфері послуг (% від загальної кількості підприємств); 11) витрати на інноваційну діяльність у виробничій сфері (% від загального обсягу продажів); 12) витрати на інноваційну діяльність у сфері послуг (% від загального обсягу продажів);	13) виручка від продажу інноваційної продукції для підприємства (% від загального обсягу продажів).

На основі аналізу інноваційної спроможності українських регіонів можемо виокремити такі:

- Регіони-лідери — м. Київ та Харківська область. Успішність даних регіонів пояснюється їх традиційною роллю у політико-економічному та соціальному житті країни.
- Регіони-переслідувачі — Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська та Тернопільська області.

- Регіони, що демонструють середній рівень інноваційного розвитку (Автономна республіка Крим, Вінницька, Івано-Франківська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Сумська області та м. Севастополь).
- Регіони-аутсайтери (Волинська, Житомирська, Закарпатська, Київська, Кіровоградська, Рівненська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська).

Отже, можна констатувати, що на сьогодні інноваційні системи українських регіонів характеризуються низькою ефективністю, що пояснюється недостатнім рівнем фінансування сфери НДДКР як з боку приватних, так і (особливо) державних джерел; нерозвинутістю венчурного механізму підтримки програм інноваційного розвитку; слабкою взаємодією приватного та державного секторів щодо реалізації перспективних науково-технологічних проектів. Необхідно стимулювати інноваційні процеси на регіональному рівні доцільно, виходячи з принципу поляризованого розвитку, який закріплено у Державній стратегії регіонального розвитку до 2015 року [9].

Таким чином, регіональні інноваційні системи як сучасна інституційна форма можуть стати найбільш ефективними при реалізації регіональної політики України. Дійсно, зміни в національній та світовій економіці підкреслюють вагомість продуктивності, інноваційності в підприємницької діяльності як головного важеля в підвищенні регіональної конкурентоспроможності. Для активізації інноваційної діяльності регіонів слід забезпечити всі необхідні умови для інтеграції новітніх технологій у виробництво, які були б спроможні продукувати високотехнологічні, конкурентоспроможні товари на світових ринках. Особливий акцент слід було б надати розвитку інноваційної інфраструктури регіонів. Тільки за умови формування регіональної політики з використанням сучасних інституційних форм Україна може зайняти відповідне місце у світовій економіці.

Література

1. Кіро О. Регіональна економічна політика: формування сучасних інституційних підходів // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2007. — Вип. 25. — С. 155-160.
2. Howells J. Regional Systems of innovation // Innovation policy in a global economy / Archibudzi D., Howells J. and

- Michie J. (Eds). — Cambridge: Cambridge University Press, 1999. — P. 67-93.
3. Cooke. P. Strategies for Regional Innovation Systems: Learning Transfer and Applications // Policy Papers. — Vienna: UNIDO, 2003. — P. 278-306.
 4. Lambooy. J. G., Boschma R. A. Evolutionary Economics and Regional Policy // The Annals of Regional Science. — 2001. — № 35. — P. 113-131.
 5. Asheim B. Knowledge bases and regional innovation systems: Comparing Nordic clusters // Regionalization of Innovation Policy. — 2005. — V. 34, Iss. 8. — P. 1173-1190.
 6. Barkley D. Regional innovation systems: Implications for Nonmetropolitan Areas and Workers in the South // Growth and Change. — 2006. — V. 37, № 8. — P. 278-306.
 7. Reamer A., Icerman L. Technology transfer and commercialization: Their role in economic development. — Washington, D. C.: U. S. Department of Commerce, Economic Development Administration, 2003. — P. 54.
 8. Поручник А., Брикова І. Регіональна інноваційна система як основа підвищення міжнародного конкурентного статусу національних регіонів. — К.: КНЕУ, 2006. — С. 134-173.
 9. Державна стратегія регіонального розвитку до 2015 року // www.nau.kiev.ua.

Резюме

Исследуются инновационные системы как институциональная форма региональной политики в Украине.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор Ю. Г. Козак

УДК 658.8:[658.155:005.52]

В. В. Куперман

ЩОДО ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ БЕЗЗБИТКОВОСТІ

Процес тактичного планування виробництва і збуту продукції на підприємстві починається зі складання маркетингової програми, в ході якого досягається баланс між майбутнім попитом ринку на конкретну продукцію і можливостями її виробництва та реалізації, а також між можливостями виробництва продукції і

закупівель сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів тощо. При цьому рівновага визначає кількість продукції, яку споживачі бажають купити, а підприємство — реалізувати по визначеній ціні у плановому періоді. Заплановані до виготовлення номенклатура і обсяги продукції повинні в цілому забезпечити рівновагу попиту і пропозиції, а також збалансованість річного обсягу виробництва продукції, виробничої потужності і закупівель сировини.

Основні завдання, що вирішуються при складанні маркетингової програми, наступні [1]:

- визначення майбутніх обсягів збуту продукції;
- формування номенклатури та асортименту продукції, що планується до виробництва;
- обґрунтування термінів виробництва і реалізації продукції;
- розробка цінової політики підприємства;
- визначення складу маркетингових заходів, що забезпечать планові обсяги реалізації продукції, розрахунок бюджету маркетингу;
- поєднання плану реалізації з планами виробництва продукції і закупівель сировини.

Отже, маркетингова програма підприємства вирішує завдання подібні тим, що раніше (в централізованій системі адміністративно-командного управління) вирішували при розробці плану виробництва і реалізації продукції, але ідеологія планування суттєво змінилася. Маркетингова програма базується на рівні попиту на продукцію, матеріально-технічні можливості підприємства розглядаються в якості обмежень, тоді як основу колишнього плану виробництва і реалізації продукції складали обсяги виробництва, а попит і забезпечення сировиною виступали обмежуючими факторами.

Зрозуміло, що визначення майбутніх обсягів збуту продукції не можливо без прискіпливого вивчення попиту споживачів, яке базується на використанні сучасного апарату математико-статистичного моделювання і прогнозування. У протилежному випадку (без застосування науково обґрунтованих методів аналізу) планові органи ризикують прийняти суб'єктивні, волюнтаристські рішення щодо перспектив виробництва і реалізації продукції підприємства. В результаті такі помилкові розрахунки загрожую-

ють, з одного боку, недовикористанням потужностей підприємства у разі зниження реального споживчого попиту, а з іншого боку — роботою на склад внаслідок перебільшення ємності ринку, на який орієнтується дана виробнича організація. Очевидно, що обидві ситуації не є бажаними в умовах жорсткої конкуренції сучасного вітчизняного виробництва.

Формування маркетингової програми у рамках тактичного планування тісно пов'язане з обґрунтуванням кількісних параметрів техніко-економічних планів, зокрема плану виробництва і збуту продукції, фінансового плану підприємств. Маркетингова програма дозволяє максимально узгодити майбутню діяльність підприємства, його інтереси з попитом ринку. При складанні маркетингової програми визначаються точки беззбитковості, найбільш перспективні з огляду на майбутнє підвищення рентабельності виробу та послуги, встановлюються рівні цін, об'ємів виробництва окремих видів продукції (робіт), обсяги прибутку тощо [2; 3; 4]. Виконання вказаних планово-аналітичних та облікових робіт значно спрощується у разі застосування розділення витрат підприємства на постійні та змінні залежно від того, чи змінюються вони при зміні обсягу виробництва.

Постійні витрати не залежать від зміни обсягів виробництва. Наприклад, адміністративні й управлінські витрати, амортизаційні відрахування, орендна плата, податок на майно і т. ін. Змінні витрати, навпроти, залежать від зміни обсягів виробництва й пропорційні їм. Це прямі матеріальні витрати, заробітна плата основного виробничого персоналу, паливо й енергія на технологічні потреби тощо.

При цьому слід ураховувати, що більша частина загальноцехових видатків підприємства відноситься до постійних витрат (за винятком зношування МШП і послуг допоміжних цехів періодичного характеру — оснащення, ремонт устаткування, виготовлення тари). Загальнозаводські видатки відносять до постійних витрат, за винятком податку на користувачів автодоріг, тому що базою для його нарахування є обсяг реалізації. Комерційні видатки (транспортні витрати, упакування, тара, комісійні торговельних агентів) є в більшій частині змінними. Обговоримо можливості застосування при складанні маркетингової програми в рамках тактичного планування на підприємстві апарату аналізу беззбитковості з метою визначення оптимальних цін,

обсягів виробництва продукції, точки беззбитковості та цінової еластичності збуту товару.

Для підприємства, що прагне до міцного положення на ринку, установлення ціни має ключове значення для успіху обраної стратегії і тактики розвитку. Ціна є інструментом стимулювання попиту й одночасно являє собою головний фактор довгострокової рентабельності. При розробці цінової політики розглядаються цілі, зв'язані як із прибутком, так і з обсягом збуту, а також з конкуренцією на ринку даного товару. Ціна визначає рентабельність всієї діяльності, не тільки задаючи рівень прибутку, але й фіксуючи через обсяг продажів ті умови, при яких досягається окупність всіх витрат (так звана точка беззбитковості). Призначена ціна безпосередньо впливає рівень попиту й, отже, на обсяг збуту при еластичному попиті. Занадто висока або низька ціна може підірвати успіх товару і, як наслідок, самого товаровиробника на даному ринку.

Ціноутворення на базі витрат — це один з популярних підходів до розробки маркетингової програми підприємства. Оскільки виробник поніс витрати, то цілком природно, що він насамперед прагне визначити такий рівень ціни, що забезпечує покриття змінних і постійних витрат, а також одержання певного прибутку. Традиційний спосіб установлення ціни (p) укладається в додатку до витрат, що відповідають плановому рівню випуску, деякої фіксованої надбавки, обумовленої бажаним рівнем рентабельності. Але слід мати на увазі, що призначення ціни тільки з позиції рентабельності товару може створити небезпечну ілюзію стабільного одержання прибутку.

Головний недолік ціни, обумовленої винятково з погляду витрат, — це ігнорування залежності $p = f(Y)$ між ціною й обсягом збуту товару Y . Немає ніяких гарантій, що встановлена ціна забезпечить той обсяг продажів, виходячи з якого вона була розрахована. Дуже небезпечною виглядає ситуація, коли за деякими причинами реальний обсяг збуту виявляється нижче бажаного рівня: це звичайно підштовхує менеджерів до додаткового підвищення ціни для збереження запланованого рівня рентабельності. При еластичному попиті таке поводження цін веде до подальшого зменшення обсягу продажів. Постійні витрати при цьому розподіляються на меншу кількість товару й виходє, що при орієнтації на фіксовану рентабельність необхідно буде зно-

ву підвищувати ціни [5, с. 361-396]. Таким чином, якщо в ціноутворенні підприємство дотримується бажаного рівня випуску, величини витрат і заданого рівня рентабельності, то воно може прийняти помилкове планове рішення. Не розуміючи основної тенденції еластичного попиту, можна помилитися при ухваленні тактичних планів, зокрема, маркетингової програми.

Використовуючи при ціноутворенні поняття беззбитковості, можна запобігти потенційні помилки маркетингових програм, що розробляються на підприємстві. Аналіз витрат (у тому числі граничних) дозволяє бачити наслідки різних тактик поведінки, запропонованих менеджерами підприємства. Спираючись на результати аналізу беззбитковості, легше перейти до аспектів ціноутворення, що має оптимізаційний характер і пов'язане з чутливістю попиту й реакцією конкурентів.

Ми пропонуємо досить прості й ефективні математико-статистичні методи розрахунку оптимальної ціни та інших параметрів маркетингової програми, головною умовою яких є попередній поділ виробничих витрат підприємства C на постійні c_0 й змінні c_1 . Розглянемо дані методи, засновані на апараті диференціального аналізу, припускаючи, що на базі попереднього економіко-статистичного дослідження вдалося встановити й побудувати регресійну функцію витрат, яка зазвичай має лінійний вигляд:

$$C = c_0 + c_1 Y \quad (1)$$

де Y — об'єм продажів.

Крім того, також передбачається, що на стадії попереднього дослідження вдалося з'ясувати й змоделювати кореляційну залежність $p = f(Y)$, тобто зв'язок зміни ціни одиниці товару з обсягом його збуту.

Представимо операційний прибуток підприємства Π у залежності від об'єму збуту товару й величини витрат:

$$\Pi = Yp - C = Yp - c_0 - c_1 Y \quad (2)$$

Оскільки ціна одиниці товару в ринкових умовах визначається обсягом збуту товару, то вираження (2) приймає вигляд

$$\Pi = Yp - c_0 - c_1 Y = Yf(Y) - c_0 - c_1 Y \quad (3)$$

Обговоримо різні ситуації одержання нульового прибутку (визначення точки беззбитковості) і максимального прибутку

(встановлення оптимальної точки виробництва) залежно від конкретного виду математичної функції $f(Y)$.

1. Нехай $p = f(Y) = a_0 + a_1 Y$ — лінійна функція, коли ціна товару в залежності від розміру збуту Y змінюється рівномірно (наприклад, при $a_1 > 0$ на зростаючому ринку, або при $a_1 < 0$ у випадку його стабілізації і насичення). Величина прибутку підприємства (3) прийме наступний вигляд:

$$\Pi = Yf(Y) - c_0 - c_1 Y = Y(a_0 + a_1 Y) - c_0 - c_1 Y = a_1 Y^2 + (a_0 - c_1)Y - c_0 \quad (4)$$

Прийнявши $\Pi = 0$, і вирішивши квадратне рівняння відносно Y , можна знайти обидві точки безбитковості для параболічної функції прибутку:

$$Y_{1,2} = \{(c_1 - a_0) \pm [(c_1 - a_0)^2 + 4a_1 c_0]^{1/2}\} / 2a_1 \quad (5)$$

Знайдемо тепер точку максимального прибутку, а також точки оптимального обсягу реалізації товару Y_0 і оптимальної ціни p_0 , дорівнявши першу частинну похідну вираження (4) до нуля: $d\Pi/dY = 2a_1 Y + a_0 - c_1 = 0$. Звідси

$$Y_0 = (c_1 - a_0) / 2a_1, \quad p_0 = a_0 + a_1 Y_0 \quad (6)$$

а розмір максимального прибутку визначається з формули (4) шляхом підстановки в неї отриманого значення Y_0 .

При цьому для зростаючого ринку ($a_1 > 0$) повинна виконуватися умова $c_1 > a_0$, а для стабільного та насиченого ($a_1 < 0$) $c_1 < a_0$.

2. Нехай тепер $p = f(Y) = a_0 Y a_1$ — степенева функція, коли ціна товару в залежності від розміру збуту Y змінюється прискорено (наприклад, при $a_1 > 0$ на швидко зростаючому ринку, або при $a_1 < 0$ у випадку його повного насичення). Вираження прибутку (3) у цій ситуації прийме вигляд:

$$\Pi = Yf(Y) - c_0 - c_1 Y = Y a_0 Y a_1 - c_0 - c_1 Y \quad (7)$$

Прийнявши $\Pi = 0$, і вирішивши отримане рівняння відносно Y наближеними обчислювальними методами (див., наприклад, [6]), можна знайти точку безбитковості. Точки оптимального обсягу реалізації товару й оптимальної ціни в цьому випадку визначаються так:

$$Y_0 = [c_1 / (a_0 + a_1)]^{1/a_1}, \quad p_0 = a_0 [c_1 / (a_0 + a_1)] \quad (8)$$

а розмір максимального прибутку знаходиться з вираження (7) шляхом підстановки в нього отриманого значення Y_0 .

3. Нехай $p = f(Y) = a_0 e^{a_1 Y}$ — експоненціальна функція, коли ціна товару в залежності від розміру збуту Y змінюється лавиноподібно. Прибуток (4) у цій ситуації представляється так:

$$\Pi = Yf(Y) - c_0 - c_1Y = Ya_0e^{a_1Y} - c_0 - c_1Y \quad (9)$$

Прийнявши $\Pi = 0$, і вирішивши отримане рівняння відносно Y наближеними обчислювальними методами, можна знайти точку безбитковості. Точка оптимального обсягу збуту товару й оптимальна ціна в цьому випадку також визначаються приблизно на основі рішення трансцендентного рівняння

$$a_0e^{a_1Y} (1 + a_1Y) = c_1 \quad (10)$$

а розмір максимального прибутку, як звичайно, знаходиться з (9) шляхом підстановки в нього отриманого значення Y_0 .

Дуже важливим для аналізу попиту на даний вид продукції підприємства є поняття цінової еластичності, яке характеризує відносний вплив зміни ціни на зміну обсягу збуту. Виражена у відсотках, еластичність показує зміну обсягу продажів товару в результаті зміни його ціни на 1 %. Визначенню цінової еластичності передують знаходження кореляційної функції попиту в залежності від величини ціни: $Y = F(p)$, яка є зворотною до функції ціни $p = f(Y)$.

Формула еластичності (E) має наступний загальний вигляд:

$$E = DY/Y : Dp/p = pF'/Y \quad (11)$$

де F' — перша похідна функції попиту за змінною ціни p .

Для лінійної функції $Y = F(p) = b_0 + b_1p$ цінова еластичність (11) приймає вигляд:

$$E = p(b_0 + b_1p)' / Y = b_1 p / Y \quad (12)$$

Зазвичай еластичність визначають для середніх значень ціни й об'ємів збуту підприємства, тобто при $p = \bar{p}$, $Y = \bar{Y}$ і формула цінової еластичності лінійної функції попиту приймає кінцевий вираз:

$$E = b_1 \bar{p} / \bar{Y} \quad (13)$$

Цінова еластичність, як правило, негативна, тому що підвищення ціни товару зазвичай викликає зниження його збуту і навпаки ($b_1 < 0$). В табл. 1 наведені формули цінової еластичності для деяких найбільш популярних функцій попиту.

При застосуванні формул таблиці 1 слід ураховувати, що цінова еластичність визначається за минулими статистичними даними. Тому її корисність для тактичного планування та прогнозування параметрів маркетингової програми на підприємстві залежить від стабільності умов, у яких проводилися спостереження. Треба також мати на увазі, що еластичність вимірює вплив зміни ціни на зміну обсягу збуту, але не показує вплив ціни на

Таблиця 1

Формули цінової еластичності для деяких функцій попиту

Функція попиту	Рівняння	Цінова еластичність
1. Парабола 2-го порядку	$Y = b_0 - b_1 p^2$	$-2b_1 p^2 / (b_0 - b_1 p^2)$
2. Експонента	$Y = b_0 + b_1 e^{-p}$	$-b_1 p e^{-p} / (b_0 + b_1 e^{-p})$
3. Лінійно-логіфічна	$Y = b_0 - b_1 \ln p$	$-b_1 / (b_0 - b_1 \ln p)$
4. Степенева	$Y = b_0 p^{b_1}$	$-b_1$

інші більш складні й часто комплексні характеристики, важливі для розуміння реакції покупця (наприклад, прихильність його до певної марки товару тощо).

Розглянемо практичне використання викладеної методики на кондитерському підприємстві ЗАТ “Одесакондитер” для визначення точок беззбитковості та оптимального обсягу збуту товару, оптимальної ціни і максимального прибутку, а також цінової еластичності збуту при розробці маркетингової програми виробництва й реалізації цукерок “Дюшес”, що відносяться до групи карамелей. Вихідні місячні дані планової служби та відділу маркетингу підприємства, що відображають кореляційну залежність між розміром збуту Y (кг), витратами на виробництво даного виду солодоців C (грн.) і ціною 1 кг товару p (грн.), представлені в табл. 2.

Регресійну функцію витрат, яка має лінійний вигляд (1), побудовано за допомогою редактора Excel:

$$C = 64889,7293 + 5,5162Y \quad (14)$$

Знаки коефіцієнтів рівняння (14) повністю відповідають економічним уявленням про напрямок причинно-наслідкового зв'язку між витратами на виробництво цукерок “Дюшес” та обсягом їх реалізації і збуту. При цьому рівень постійних витрат c_0 складає 64889,7293 тис. грн., а рівень змінних витрат у розрахунку на 1 кг карамелі $c_1 = 5,5162$ грн.

Аналіз моделі (14) показав, що величина витрат на виробництво C тісно корелює з обсягом збуту Y : коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,9764$. Тобто спостерігається досить щільна залежність між змінними, що досліджуються. Величина коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,9533$ свідчить про те, що понад 95,3 % варіації витрат на виробництво цукерок “Дюшес” на досліджуваному кондитерському підприємстві пояснюється зміною обсягом збуту Y і тільки 4,7 % — частка впливу факторів, що не

Таблиця 2

Вихідні дані для складання маркетингової програми цукерок
“Дюшес” на ЗАТ “Одесакондитер”

№ спостереження	Y	C	p
1	5200	93534	21,0
2	5250	93732	20,9
3	5260	93829	20,8
4	5300	94480	20,7
5	5310	94194	20,6
6	5330	94174	20,5
7	5350	94246	20,4
8	5400	94593	20,3
9	5440	94771	20,2
10	5450	94805	20,1
11	5500	95348	20,0
12	5520	95500	19,9
13	5540	95611	19,8
14	5570	95764	19,7
15	5580	95739	19,6
16	5600	95825	19,5
17	5630	95983	19,4
18	5660	96649	19,3
19	5700	96144	19,2
20	5720	96135	19,1
21	5740	96267	19,0
Середнє значення	5478,57	95110,62	20,0

потрапили до моделі (14). Отже, можна зробити висновок про досить високу точність побудованого рівняння регресії.

Модель (14) статистично надійна як в цілому, так і за окремими коефіцієнтами регресії: розрахункове значення F -критерію Фішера дорівнює 388,621 (імовірність помилки практично рівняється нулю). Аналіз залишків рівняння (14) показав, що воно є адекватним по відношенню до економічного явища, яке описує: коефіцієнт автокореляції залишків першого порядку практично не відрізняється від нуля. Таким чином, модель (14) відповідає всім статистичним вимогам, що висуваються до подібних рівнянь регресії, і може бути застосованою для проведення аналізу беззбитковості важливіших показників маркетингової програми виробництва та реалізації цукерок “Дюшес” на ЗАТ “Одесакондитер”.

Щодо моделювання функцій ціни $p = f(Y)$ та попиту $Y = F(p)$ на досліджуваний кондитерський виріб, то тут фор-

ма математичного зв'язку між змінними не так очевидна і для її визначення потрібен додатковий графічний аналіз. З цією метою було побудовано графіки прямої та зворотної залежностей між величинами Y і p (рис. 1, 2).

Їхнє візуальне дослідження показало, що лінійний зв'язок досить точно описує залежності, що розглядаються. Тому було

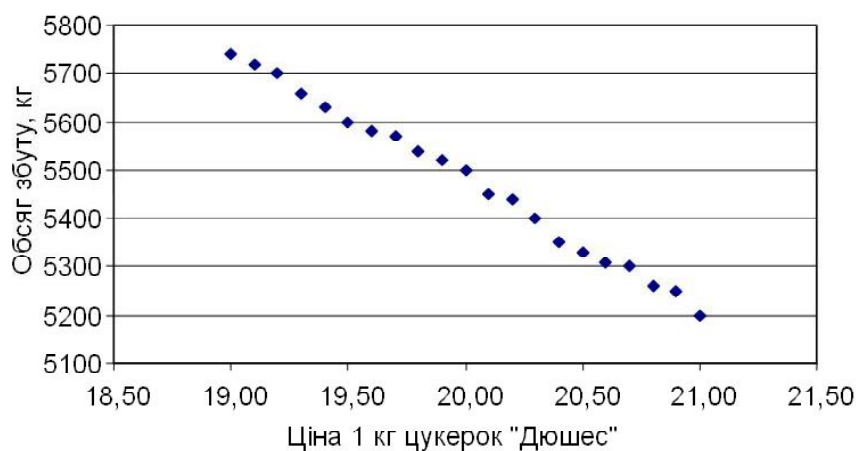


Рис. 1. Графік кореляційної залежності між ціною та збутом цукерок "Дюшес"

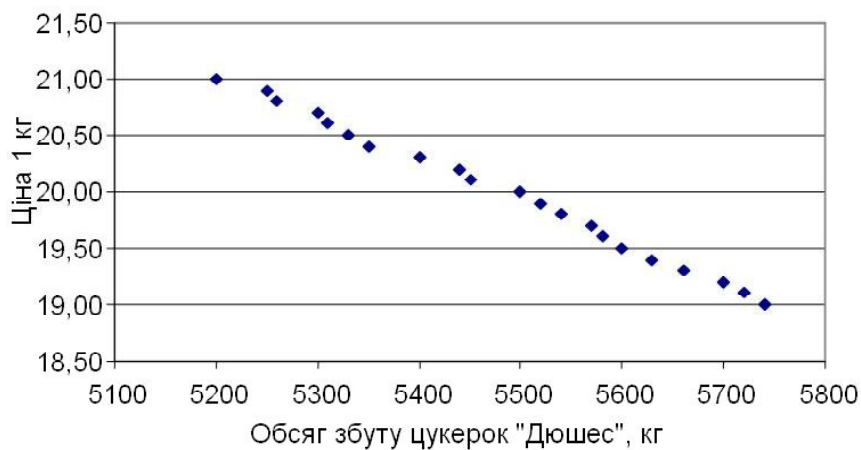


Рис. 2. Графік кореляційної залежності між збутом та ціною цукерок "Дюшес"

вирішено розрахувати парні лінійні рівняння регресії типу $p = f(Y) = a_0 + a_1 Y$; $Y = F(p) = b_0 + b_1 p$. При цьому економічна теорія дозволяє цілком однозначно визначити напрямок кореляційної залежності між ціною p та збутом товару Y . Це зворотний зв'язок, тобто $a_1 < 0$, $b_1 < 0$.

Регресійну функцію ціни побудовано за допомогою редактора Excel:

$$p = 40,3429 - 0,0037Y \quad (15)$$

Знаки коефіцієнтів рівняння (15) повністю відповідають економічним уявленням про напрямок причинно-наслідкового зв'язку між ціною цукерок “Дюшес” та обсягом їх реалізації: підвищення збуту карамелі на 1 кг викликає зниження її ціни на 0,37 коп.

Аналіз моделі (15) показав, що величина ціни p дуже тісно корелює з обсягом збуту Y : коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,9976$. Тобто спостерігається майже функціональна залежність між змінними, що досліджуються. Величина коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,9953$ свідчить про високу точність побудованого рівняння регресії: понад 99,5 % ціни 1 кг цукерок “Дюшес” на досліджуваному кондитерському підприємстві пояснюється зміною обсягом збуту Y і тільки 0,5 % — частка впливу факторів, що не потрапили до рівняння (15). Модель (15) є адекватною та статистично надійною як в цілому, так і за окремими коефіцієнтами регресії: розрахункове значення F -критерію Фішера дорівнює 4046,281 (імовірність помилки дуже низька). Приблизно аналогічні результати дав економіко-статистичний аналіз регресійної функції попиту

$$Y = 10839,6104 - 268,0519p \quad (16)$$

яка теж була побудована за допомогою редактора Excel.

Таким чином, моделі (15), (16) повністю відповідають всім основним статистичним вимогам, що висуваються до подібних рівнянь регресії, і можуть бути застосованими для проведення аналізу беззбитковості показників маркетингової програми виробництва та реалізації цукерок “Дюшес” на ЗАТ “Одесакондитер”.

З цією метою скористуємося формулами (4) — (6), (13). Тоді, згідно з формулою (5) та виразами (14), (15) точки беззбитковості для параболічної функції прибутку даного кондитерського виробу знаходяться так:

$$Y_1 = \{(c_1 - a_0) + [(c_1 - a_0)^2 + 4a_1c_0]^{1/2}\}/2a_1 = \\ = \{(5,5162 - 40,3429) + [(5,5162 - 40,3429)^2 + \\ + 4(-0,0037)64889,7293]^{1/2}\}/2(-0,0037) = 2558,85 \text{ (кг)};$$

$$Y_2 = \{(c_1 - a_0) - [(c_1 - a_0)^2 + 4a_1c_0]^{1/2}\}/2a_1 = \\ = \{(5,5162 - 40,3429) - [(5,5162 - 40,3429)^2 + \\ + 4(-0,0037)64889,7293]^{1/2}\}/2(-0,0037) = 6853,77 \text{ (кг)}.$$

Отже, ЗАТ “Одесакондитер” буде одержувати реальний прибуток від виробництва і реалізації цукерок “Дюшес”, якщо місячний випуск (і головне збут) даного товару буде знаходитися у межах від 2558,85 до 6853,77 (кг).

Знайдемо тепер за формулами (6) точки оптимального обсягу реалізації цукерок “Дюшес” Y_0 і оптимальної ціни p_0 , що забезпечують максимальний прибуток кондитерському підприємству:

$$Y_0 = (c_1 - a_0)/2a_1 = (5,5162 - 40,3429)/2(-0,0037) = 4706,31 \text{ (кг)}; \\ p_0 = a_0 + a_1Y_0 = 40,3429 - 0,0037 \cdot 4706,311 = 22,93 \text{ (грн.)}.$$

Для контролю правильності проведених розрахунків слід брати до уваги наступне співвідношення, що впливає з властивостей параболи другого ступеню (рис. 3):

$$Y_0 = (Y_1 + Y_2)/2 = (2558,85 + 6853,77)/2 = 4706,31 \text{ (кг)}.$$

Таким чином, наведені результати показують, що ЗАТ “Одесакондитер” має можливість покращити свої фінансові показники, зокрема, прибуток при умові підвищенні цін на цукерки “Дюшес” до 22,93 грн. за кг і при місячному виробництві та реалізації даного товару на рівні 4706,31 кг.

Розмір максимального прибутку кондитерського підприємства при заданих оптимальних значеннях обсягу збуту та ціни цукерок “Дюшес” визначається з формули (4) шляхом підстановки в неї отриманого вище значення Y_0 :

$$\Pi_0 = a_1Y_0^2 + (a_0 - c_1)Y_0 - c_0 = (-0,0037)(4706,311)^2 + \\ + (40,3429 - 5,5162)4706,311 - 64889,7293 = 17062,91 \text{ (грн.)}.$$

Цінова еластичність збуту товару при лінійній функції попиту на цукерки “Дюшес” визначається за формулою (13) з урахуванням виразу (16) та даних табл. 2:

$$E = b_p \bar{p} / \bar{Y} = (-268,0519)20/5478,57 = -0,9786.$$

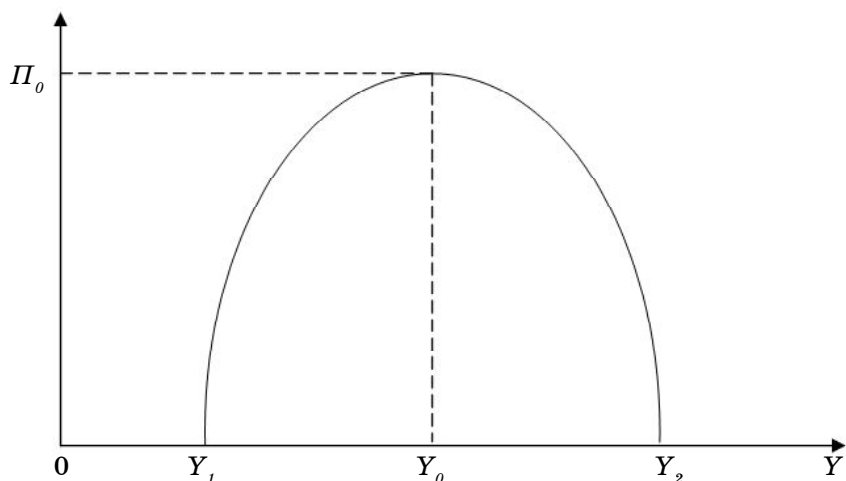


Рис. 3. Співвідношення точки максимуму та точок перетину параболою осі абсцис

Отже, збут цукерок “Дюшес” характеризується досить високою ціновою еластичністю: збільшення ціни на 1 % викликає зменшення попиту на даний товар в середньому теж майже на один відсоток. І навпаки, зниження ціни досліджуваного кондитерського виробу може суттєво стимулювати його збут на ЗАТ “Одесакондитер”.

Таким чином, застосовуючи в тактичному плануванні й ціноутворенні такі поняття, як беззбитковість, оптимальний обсяг реалізації товару й оптимальна ціна, можна за допомогою аналізу беззбитковості, принаймні, мінімізувати імовірність невірних рішень в процесі визначення важливіших виробничо-фінансових показників маркетингової програми господарської діяльності підприємства. Крім того, такий аналіз дозволяє також знаходити цінову еластичність збуту. Головне при цьому — адекватно змодельовати кореляційно-регресійні функції витрат, цін та попиту на продукцію (робіт, послуг) даного виду.

Література

1. Кузнецова І. О. Особливості складання маркетингової програми для хлібоприймальних підприємств / Автореф. дис. ... канд. економ. наук. — Одеса, ОДЕУ, 2001. — 19 с.

2. Янковий О. Г., Гура О. Л. Оптимізація параметрів тактичних планів підприємства на основі граничного аналізу // Торгівля і ринок: Наук. зб. ДонНУЕТ. — Донецьк, 2007. — Вип. 23. — С. 148-153.
3. Янковий О. Г., Яшкіна О. І. Оптимізація параметрів маркетингової програми на базі граничного аналізу // Сучасні технол. управл. підприємством та можлив. використ. інф. систем: стан, проблеми, перспективи: Мат. 3-ї Міжн. наук.-практ. конф. (ОНУ) — Одеса, 2008. — С. 145-149.
4. Куперман В. В. Планово-аналітична значущість розділення витрат підприємства на постійні та змінні // Стратегія розвитку підприємництва: теорія, організація, практика: Мат. Всеукр. наук.-практ. конф. — Тернопіль-Чортків: ТНЕУ, 2009. — С. 41-43.
5. Финансовый бизнес-план: Уч. пособ. / Под ред. В. М. Попова. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 480 с.
6. Боровиков В. П., Боровиков И. П. STATISTICA — Статистический анализ и обработка данных в среде Windows. — М.: Филинь, 1998. — 608 с.

Резюме

Рассматриваются проблемы формирования маркетинговой программы в рамках тактического планирования на предприятии. Предлагаются меры оптимизации основных параметров плана производства и реализации выпускаемой продукции с использованием математически-статистических методов теории безубыточности.

Рецензент доктор эконом. наук, профессор О. Г. Ямковой

УДК 339.138:338.46

О. В. Рулинская

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Ситуационный анализ является одним из этапов стратегического маркетингового планирования и предполагает, с помощью определенным образом построенных вопросов, анализ ситуации, которая складывается на рынке. По существу, это своеобразный рыночный анализ, который предполагает выяснение и измерение уровня чувствительности потребителя к цене под воздействием дифференциации предлагаемых услуг. При этом анализу

подлежит исследованию ценовой ориентации организации, которая предполагает установление доминирующего лидерства (при невысоких затратах), либо барометрического лидерства (под воздействием тарифного ценообразования). Кроме того, такого рода анализ позволяет исследовать рыночный стиль поведения предприятий, который зависит от величины занимаемой рыночной доли.

Особое значение придается одному из аспектов рыночного анализа, который касается осуществления конкурентной диагностики, состоящей в определении типа модели конкуренции на исследуемом рынке, выявлении особо опасных конкурентов.

Поскольку в качестве предмета исследования выступает сложившаяся и прогнозируемая конъюнктура рынка страховых услуг, ситуационный анализ предполагает выяснение сущности страхового рынка как такового, под воздействием каких факторов осуществляется изменение основных показателей деятельности страховых компаний, выделение направления их влияния на спрос в предоставляемых услугах, установление тенденций, характерных для целевых сегментов.

В данном контексте следует отметить тенденции роста основных показателей деятельности страховых компаний (валовые страховые премии и выплаты, уровень страховых выплат, страховые резервы), которые установились после некоторого падения в 2004 году и приобрели стабильность до 2008 года. Естественным образом, на деятельность страховщиков и поведение страхователей влияют определенного рода факторы кризисного периода. Страховщики этот кризис ощущают в недостаточной эффективности проводимых ими инвестиционных стратегий, с помощью которых они формируют инвестиционный портфель своих вкладчиков. Учитывая, что в структуре портфеля ранее преобладали депозитные вклады в украинские банки (многие из которых потеряли кредитоспособность), страховые компании находятся в затруднении осуществлять страховое покрытие в результате сегодняшнего невозврата банками полученных средств. Страхователи- физические лица в результате нарастающей безработицы прерывают договоры. Юридические лица, к примеру, автосалоны, теряя своих клиентов, тем самым уменьшают количество заключенных страховых договоров.

Проблема состоит в том, чтобы в условиях кризиса с помощью ситуационного анализа выявить конъюнктуру рынка стра-

ховых услуг. При этом страховая компания испытывает необходимость принятия антикризисных бизнес-решений с помощью инструментария страхового маркетинга с целью превращения угроз в реальные возможности.

Исследования новых подходов к принятию бизнес-решений на страховом рынке в условиях мирового финансового кризиса в основном прослеживаются по публикациям в периодических изданиях, а также в интернет-журналах. В качестве таких публикаций можно указать: постоянные комментарии антикризисных бизнес-решений в страховом поле — президента НАСК “Оранта” А. Л. Завады; выступления по вопросам моделирования участия страховщиков на рынке негосударственных пенсионных услуг — председателя правления ЗАО “ПРОСТО-страхование. Жизнь и пенсия” Г. Н. Третьяковой; современные технологии страхования рисков в аграрном секторе экономики (руководитель Проекта МФК “Развитие агрострахования” Г. Роше); комментарии о наличии и проявлении кризисных процессов в страховой и банковской сферах — О. Парацака и др.

Обзор антикризисных бизнес-решений, которым посвящены исследования как профессионалов, так и ученых свидетельствуют о том, что в центре внимания находятся две обобщенные проблемы. С одной стороны, это угрозы внешней бизнес-среды, которая воздействует на положение страховых компаний в Украине. С другой стороны, это анализ недостатков осуществления классического страхования.

Однако, при всей важности исследуемых проблем, особого внимания заслуживает малоисследованная проблема ситуационного анализа и возможностей страхового маркетинга, как одного из инструментов выработки стратегических маркетинговых решений в кризисной ситуации. В этом контексте анализу подлежит, прежде всего, выбор новых функциональных маркетинговых стратегий, с помощью которых возможно сформулировать стратегические плановые действия страховщиков.

Выработка стратегических маркетинговых решений по ведению страхового бизнеса в интересах формирования новых стратегий продвижения страховых услуг.

Рыночный анализ состоит в использовании системного подхода при выяснении следующих вопросов. Прежде всего, уточняется характер и назначение исследуемого рынка, предпосылки

его развития. Страховой рынок, где объектом купли-продажи является специфический товар — страховая услуга, позиционирует на финансовом рынке как продукт деятельности страховой компании — одного из институциональных инвесторов, который предполагает выработку “формы взаимосвязей между участниками страховых отношений (страхователя, страховщика и их посредников)” [1, с. 79]. В качестве предпосылок развития страхового рынка можно указать следующие:

- 1) постепенное формирование доверия населения к услугам страховых компаний;
- 2) участие страховых компаний во внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции за сбережения физических и юридических лиц;
- 3) достижение равномерности развития страховых услуг на отечественном страховом рынке в региональном разрезе;
- 4) постоянное совершенствование гарантийных обязательств страховщиков по отношению к привлеченным и потенциальным клиентам;
- 5) пополнение видов обязательного страхования и др.

В этом контексте формирование доверия зависит от наличия факторов мотивации потребления разного рода страховых услуг. Так, к примеру, страховой рынок потребителей накопительных страховых программ, являясь предметом исследования добровольной формы страхования, подвержен влиянию определенного рода факторов. По мнению специалистов, к ним можно отнести: относительно низкий уровень страховых премий, долгосрочное действие страховых программ (10, 15, 20 лет); направленность страховой защиты на страхование жизни, состояние здоровья и др.; возможность дополнительного негосударственного пенсионного накопления и защиты в пожилом возрасте [2, с. 252].

Кроме того, репутация страховой компании находится в прямой зависимости от одного из показателей рейтинга, связанного с финансовой надежностью, которую характеризует уровень страховых выплат. Так, к примеру, в рыночной практике развитых стран этот показатель составляет около 70 %, в странах Восточной Европы — около 40 % [3]. В более чем 400 страховых компаний Украины только в первых 30-40 (топ-компаниях) этот показатель составлял в 2007 году от 20 до 30 % [4].

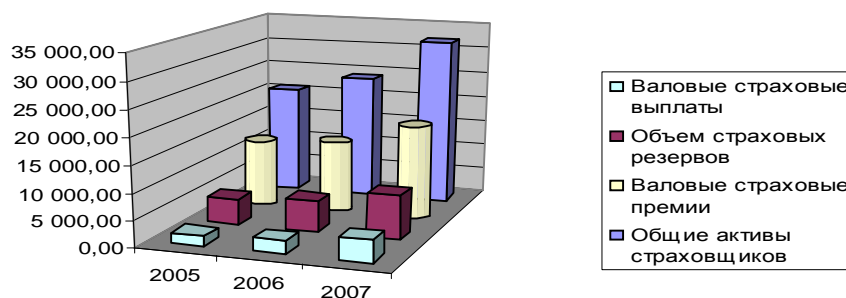


Рис. 1. Динамика основных показателей деятельности страховых компаний Украины [5]

Анализ конъюнктуры за прошедшие годы (2005-2007), свидетельствует о стабильности тенденций роста страховых премий и выплат, а также занимаемой рыночной доли.

Как следует из иллюстрации классический страховой рынок демонстрировал стабильные темпы роста. Так, в 2008 году размер страховых платежей был в 4 раза выше, чем в 2005 году и доля рынка в этом же году составила 55 % [6]. Анализ конъюнктуры по отдельным видам страхования, также свидетельствует о наращивании темпов развития страхового бизнеса. По данным специалистов, в 2008 году наблюдался рост объема продаж автомобилей (как объекта страхования) на 14,9 %. В начале года рост этого рынка составлял 90 %, с последующим замедлением темпов к середине года к уровню 20 %. В конце лета — начале осени уже отмечалась стагнация на уровне 1-2 %, а в завершающие месяцы отмечался спад — 37 % в ноябре, и — 16 % в декабре. Данная стагнация в условиях кризиса привела к сокращению автострахования.

На страховой рынок Украины особое негативное воздействие оказывает банковский кризис. В свое время, на финансовом рынке сложился вполне перспективный и экономически оправданный тандем “банк — страховая компания”. Для этого существовали вполне объективные предпосылки. Главная из них — особенность социальной психологии в период постсоветского становления рыночной экономики. В ее основе находилась наиболее высокая степень доверия физических и юридических лиц к банковскому бизнесу в сравнении с растущим множеством

других финансовых институтов. Эта ситуация наглядно иллюстрируется официальной статистикой, которая указывает на концентрацию временно свободных денежных средств в банковской сфере финансового рынка. В первое десятилетие рыночных преобразований банковский сектор сконцентрировал не менее 70 % сбережений физических и юридических лиц. Более того, система коммерческих банков изначально обладала развитой обширной сетью своих филиалов, отделений и представительств во всех регионах Украины.

В этих условиях альянс «страховая компания-банк» родился как вполне закономерное явление. Он позволял при менее развитой сети представительств страховых компаний привлекать к реализации страховых продуктов сбережения на большой территории.

Ценовая политика этого взаимодействия на начальном этапе была вполне сбалансирована и равновыгодна для обеих сторон. Со временем обнаружилась тенденция роста приоритета (доли) банков при распределении экономических результатов совместной деятельности. В период 2005-2007 г. г. доля доходов банков от реализации страховых продуктов превышала 50 % стоимости заключенных договоров, а в некоторых случаях достигала 80 % (аналогичная ситуация была характерной и для России).

Вполне естественно, баланс интересов был нарушен и страховые компании оказались перед необходимостью вносить радикальные стратегические изменения в процесс продвижения своих продуктов. По существу, сложилась ситуация, в которой достаточно четко идентифицируются следующие особенности современного этапа развития страхового бизнеса. Среди них — снижение степени влияния страховой компании на непосредственного потребителя страховых услуг, ухудшение уровня обслуживания и сопровождения сделок. Выход из сложившейся ситуации предполагает принятие стратегического маркетингового решения по поводу отказа от использования банковского канала продвижения услуг и стимулирования развития (подключения) собственных офисов и агентов.

Иными словами в сложившейся ситуации для страховых компаний видится совершенно логичное стратегическое решение. Его смысл состоит в том, что если потеря доходов страховых компаний превышает стоимость создания и содержания собственной филиальной сети, то следует двигаться в направлении

формирования этой сети. Тем более, что в современной ситуации имела место некоторая потеря доверия к надежности банков в результате сдерживания, а иногда и отказа, в возврате средств депозитных вкладов их владельцам. Учитывая то обстоятельство, что страховые резервы, которые находились на депозитах коммерческих банков, постигла участь обычных депозитных вложений, возникает предположение о целесообразности поиска альтернативного партнера, который обеспечит сохранение и приумножение средств страхового резерва. Здесь вполне закономерно следует обратить внимание на возможности компаний по управлению активами — КУА — профессиональных, лицензированных инвесторов.

Проявление кризисных ситуаций на рынке страховых услуг возможно оценить путем проведения маркетинговых исследований в контексте SWOT-анализа. Данный анализ позволяет установить степень взаимного влияния сильных и слабых сторон страхового бизнеса и внешних возможностей и угроз. Оценка указанных характеристик дает возможность представить позиции страхового бизнеса в поле “слабых сторон и угроз” на четырехпольной матрице SWOT-анализа. Такая оценка состояния бизнеса безусловно требует принятия новых стратегических маркетинговых решений, отражаемых в функциональных маркетинговых стратегиях. Прежде всего, требует изменения подход к формированию продуктового портфеля бизнеса, структура которого должна отражать наиболее востребованные виды страховых продуктов, которые связаны с личным страхованием: страхование от несчастного случая, страхование жизни, пенсионное и медицинское страхование. Кроме того, необходимо обеспечить гибкость в продуктовой политике, используя продукты с франшизой с меньшим страховым взносом.

В ценовой политике необходимо отказаться от демпингового занижения цен, так как это может привести к ухудшению платежеспособности страховщика, и как следствие к невозможности выплаты своих обязательств и банкротству. В условиях кризиса более предпочтительной является ценовая ориентация на затраты, которая прежде всего, предполагает исследование соотношения затрат (между затратами на ведение бизнеса и оплатой агентских комиссионных). По существу, речь идет о построении стратегии управления затратами, направленной на достижение финансовой стабильности и не-

допущение превращения угроз в риски, а последних в реальные опасности для страхового бизнеса

Особое внимание следует уделить стратегиям распределения и продвижения страховых услуг. Новая стратегия распределения предполагает активное развитие региональной агентской сети, использующей как методы сетевого маркетинга так и линейное финансово-консультационное общение с потребителем. Использование принципов сетевого маркетинга предполагает ориентацию на профессиональные знания агентом свойств и конкурентных преимуществ предлагаемых услуг; презентацию страховой программы; предоставление возможности выбора предпочтительной страховой услуги. Линейное финансово-консультативное общение с потребителем предполагает предложение ему услуг с учетом его интересов, платежеспособности и др.

Что касается стратегии продвижения услуг, новизна состоит в том, что, в основном, меняется стратегия рекламы, которая прежде всего проявляется в осуществлении имиджевой рекламы и кроме того в проведение малобюджетной рекламной кампании с использованием доступных СМИ.

В условиях недостаточности страхового покрытия многие страховые компании отказывают клиентам в выплате страховых возмещений. Такие меры являются недопустимыми, т. к. приводят к ухудшению имиджа компании и распространению по личным каналам коммуникации (которые в силу слабой вовлеченности потребителей являются основными в этом бизнесе) негативной информации, что в последствии может привести к потере как потенциальных так и реальных потребителей. В этом контексте особая роль принадлежит использованию методов директ-маркетинга, который развивает личный контакт с клиентом.

Литература

1. Словник-довідник фінансового ринку / В. В. Феценко, О. О. Резнікова, О. В. Романченко, Л. В. Новошинська, Ф. Ф. Стасюк. — К.: Українське агентство фінансового розвитку, 2005. — 324 с.
2. Новошинська Л. В. Стратегічні маркетингові рішення: питання теорії та практики: Моногр. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 312 с.
3. Залетов А. И. Страхование в Украине / Под ред. О. А. Слюсаренко. — К.: BeeZone, 2000. — 652 с.

4. Завада О. Л. Страховий ринок України потребує дієвих антикризових заходів // <http://www.forinsurer.com>.
5. Звіт Держфінпослуг України за 2005, 2006, 2007 роки // <http://www.forinsurer.com>.
6. Автомобильный рынок Украины. Итоги 2008 года и прогноз на 1 квартал 2009 года // <http://www.autoconsulting.ua/article.php?sid=11934>. — 30.01.2009.

Резюме

У статті характеризуються деякі аспекти прояву кризової ситуації на ринку страхових послуг. Дано огляд минулої і сучасної кон'юнктури страхового ринку. Обґрунтовані передумови формування страховими компаніями маркетингових каналів продажів страхових послуг. Рекомендується вибір нових функціональних маркетингових стратегій в кризовій ринковій ситуації.

Рецензент канд. економ. наук, доцент Л. В. Новошинская

УДК 339.138:658.589

С. М. Ступак

МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційна діяльність, що охоплює процес створення, впровадження та поширення інновацій, частіше пов'язана із довгостроковим характером отримання результатів, підвищеним ризиком, непередбачуваністю результатів, потенційно високими прибутками. Д. Кокурін [1] підкреслює роль творчого характеру праці в інноваційній діяльності. За думкою А. Фатхутдинова [2], інноваційна діяльність — це процес із стратегічного маркетингу, НДВКР, організаційно-технологічної підготовки виробництва, виробництва та оформлення нововведень, їх впровадження (або перетворення в інновацію) і розповсюдження в інші сфери (дифузія).

В умовах ринку формування системи довгострокових цілей організаційної діяльності, що передують інноваційному розвитку, відбувається в результаті прогнозування можливих змін параметрів зовнішнього середовища і зіставлення їх зі стратегічним потенціалом організації, серед найважливіших функціональних сфер якої є інвестиційна діяльність і маркетинг. Їх вплив на формування і зміст інноваційної стратегії, приводить у

відповідність виявлені напрями розвитку ринкових можливостей і їх ресурсне забезпечення. Розглядаємий як філософія і інструментарій підприємницької діяльності, маркетинг є результатом теорії і практики різних наукових шкіл.

Сучасний маркетинг є складним соціально-економічним явищем, що найбільш правильно розглядати як сукупність чотирьох основних факторів діяльності, постійно мінливих параметрів поведінки в умовах ринку:

- маркетинг як філософія взаємодії і координації підприємницької діяльності;
- маркетинг як концепція управління;
- маркетинг як засіб забезпечення переваг у конкурентному середовищі;
- маркетинг як метод пошуку рішень.

Головним призначенням маркетингу, його основною метою є формування й постійний розвиток процесу обміну, щоб зробити цей обмін взаємовигідним для партнерів, що беруть у ньому участь. Взаємодіючи із двома потоками діяльності й користностей, маркетинг визначає асортимент продуктів, виробленими окремими підприємствами в певних умовах, вивчає й регулює попит споживачів і дає можливість підвищувати ефективність наявних у підприємства ресурсів для задоволення потреб як внутрішньорганізаційних, так і ринкових.

Проблемами становлення й розвитку маркетингу, його ролі в управлінні підприємством займалися такі представники наукового суспільства як Котлер Ф., Браверман А. А., Еванс Дж. Р., Пашкус Ю. В., Швальбе Х., Нішлаг Р., Діхтль Е., Херштейн Х., Ламбен Ж.-Ж., Роджер Л. В., Мафферт Х., Район У., Левіт Т., Кулаков С. Н., Данилов-Даниельян В., Голубков Е. П., Абрамшвілі Г. Г. і багато інших.

Як загальна методологія ринкової діяльності, маркетинг орієнтує підприємства на виявлення, аналіз та використання своїх конкурентних переваг, активний пошук ринкових можливостей для розвитку, формування (пошук) цільових ринків реалізації продукції. Відомі дослідники в області управління, Нішлаг Р., Діхтль Е., Херштейн Х., визначають маркетинг як послідовну орієнтацію всіх прямо або побічно пов'язаних з ринком рішень

на потреби покупців. Запропонована ними концепція маркетингу розглядається як орієнтований на ринок підприємницький стиль мислення, що відрізняється творчим, систематичним і іноді також агресивним характером.

Становлення маркетингу як науки датується початком ХХ ст. Перші теорії маркетингу розвивали основи вчення про товар, орієнтацію на розподіл, системи експорту й збуту продукції. Подальша еволюція маркетингових теорій концентрувалася на вивченні збуту, орієнтації на обсяг продажів, товар, розробку теорії дистриб'юторства. Вісімдесяти роки ХХ ст. ознаменувалися формуванням наукових основ поведінки й прийняття рішень у маркетингу, що тепер розглядається як рецепт, який дозволяє підприємству виживати й розвиватися в умовах ринку, шляхом орієнтації на торгівлю, збут і частково на споживача. Розвиток методів ситуаційного аналізу дозволив трансформувати вчення про маркетинг як про один з основних функцій менеджменту. В 1980-1990 рр. розвиваються теорії конкурентного аналізу й стратегічного управління маркетингом.

Вивчення маркетингу як функції й інструментарію підприємства, що почалося наприкінці ХХ ст. і, яке продовжує розвиватися й сьогодні, активно формує теорії ринкових мереж, комунікацій і взаємодії. Орієнтація маркетингу зосереджена на досягненні соціального й екологічного ефекту. В цій концепції маркетингу роль головного об'єкта управління належить відносинам (комунікації) зі споживачем і іншими учасниками процесу реалізації. Її прогресивність підтверджується тим, що товари усе більше стають стандартизованими, а послуги уніфікованими, що призводить до формування повторюваних маркетингових рішень. Тому єдиний спосіб утримати споживача — це індивідуалізація відносин з ним, що можливо на основі розвитку довгострокової взаємодії й партнерства. Відносини, як результат ефективної взаємодії, стають продуктом, у якому інтегровані інтелектуальний і інформаційний ресурси, що є головними факторами безперервності ринкових відносин.

Це вимагає нового підходу до управління, маркетингу, персоналу, фінансів. У зв'язку із цим маркетинг не може залишатися окремою функцією тільки фахівців з маркетингу й збуту. Він розширює свої функції, виділяючи поряд з основними (дослід-

ження, планування, стимулювання збуту й розподілу), функцію взаємодії зі споживачем.

Споживчий ринок формує ситуацію, при якій покупець встановлює умови взаємодії з виробником (продавцем), що змушує останнього вживати значні зусилля для реалізації виробленої продукції, удосконалювання асортименту, підвищення якості, поліпшення дизайну й умов поставки, сервісу, гарантії до- і після-продажного обслуговування продукції, впровадження нових технологічних розробок і інновацій.

Маркетинг інновацій дозволяє сформувавши комплекс заходів, спрямованих на визначення та аналіз факторів впливу на процеси просування товарів від виробника до споживачів в умовах інноваційної діяльності підприємства. Маркетингова діяльність виявляє і контролює фактори, що визначають умови тривалого виживання і розвитку підприємства на ринку. Дія об'єктивних факторів, що спрямовується впливом зовнішнього мікро- та макросередовища, не залежить від конкретного підприємства. Ці фактори обумовлюють необхідність пристосування та адаптації шляхом використання ринкових можливостей і мінімізацією ринкових загроз. Суб'єктивні фактори повністю або частково є керованими, їх вплив необхідно спрямовувати у потрібне русло.

Разом з тим завдання маркетингу інновацій — не тільки збільшувати попит, але й намагатися впливати на нього так, щоб він відповідав пропозиції. Передбачати, прогнозувати попит можна, тільки постійно вивчаючи споживачів так, щоб розробляти й пропонувати саме те, що вони хочуть і чого потребують. Концепція маркетингу інновацій — це орієнтована на споживача, інтегрована цільова філософія, діяльність якої відповідає інноваційній концепції розвитку підприємства.

В умовах вітчизняного нестабільного ринку із жорсткою конкуренцією проблема маркетингу інноваційної діяльності значно активізується. Для підприємства, що функціонує в таких умовах маркетинг є необхідним об'єктивним засобом управління і одночасно методологією його ринкової діяльності. Ринок формує свої умови і інновації є результатом ефективного використання цих умов. Основною метою маркетингових ринкових досліджень постає збір, обробка, систематизація і аналіз інформації, що її містить ринок, для прийняття обґрунтованих, економічно ефективних управлінських рішень.

Сучасні умови активної ринкової конкуренції обумовлюють появу більш витончених, тонких методів і форм суперництва підприємств на ринку. Сьогодні фактор ціни — не єдина запорука успішної діяльності, у тому числі й інноваційної. Орієнтація підприємства на виробничу концепцію розвитку не може повністю гарантувати ефективну реалізацію інноваційної продукції. Концепція маркетингу істотно відрізняється від орієнтації на виробничі можливості (рис. 1а, 1б).

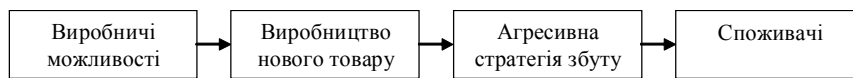


Рис. 1а. Концепція виробничої орієнтації інноваційної діяльності

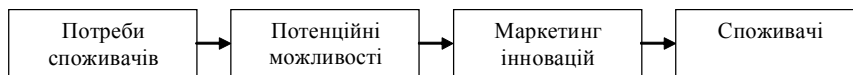


Рис. 1б. Концепція маркетингової орієнтації інноваційної діяльності

Використання виробничої концепції обумовлює орієнтацію підприємства на свої можливості, на технологічні та науково-дослідні розробки, чинники зниження собівартості, збільшення обсягів реалізації за рахунок цінового елемента конкурентної боротьби. Як наслідок, досить часто нові товари не відповідають наявним споживчим потребам. Тому їх реалізація має супроводжуватися досить агресивною політикою збуту.

Застосування концепції маркетингової орієнтації потребує проведення постійного аналізу потреб споживачів, визначення структури мотивів споживачів, дослідження їх реакцій на новий або оновлений товар. З такої позиції маркетинг інновацій дозволяє вивчити передусім споживчий ринок інновацій, його потреби, нужди та запити. За даними світової статистики питома вага витрат на проведення маркетингових досліджень щодо виявлення потреб споживачів у загальній структурі маркетингових витрат у країнах Західної Європи та США складають не менше 50 %. Проведення комунікаційних акцій (у тому числі реклами, пропаганди тощо) складає майже 27 % маркетингових витрат. Ще 23 % припадають на організацію збуту. Для українських підприємств аналіз мотивів поведінки споживачів, їх смаків

і звичок, звичаїв і схильностей щодо нової продукції не перевищує 6 %. Основні кошти маркетингової діяльності, майже 51 %, направлені на організацію збутової системи підприємства. Рекламні витрати складають приблизно 43 % маркетингових витрат вітчизняних виробників. Ці показники свідчать про активне використання українськими виробниками виробничої концепції інноваційного розвитку. Недостатній аналіз потреб ринку є однією з основних причин зайвих витрат та надмірних маркетингових зусиль у продажу непотрібних товарів. А отже маркетинг інновацій є основним фактором впливу на споживача, його потреби та уподобання, що його може реалізовувати підприємство, дозволяє ефективно втілювати потреби ринку у вигляді нового товару та полегшувати процес його виведення у ринкове середовище.

Про низьку інноваційну та маркетингову активність вітчизняних підприємств свідчить і те, що лише 20 % інноваційних розробок знаходять своє місце на ринку. В той же час цей показник для країн з розвинутою економікою становить: Японія — 68 %, США — 52 %, Швеція — 45 %, Польща — 30 %.

За результатами аналізу, що проведений Дуровичем А. П., [3] серед комерційних невдач нових товарів можна виділити наступні: неправильна оцінка вимог ринку (32 %), технічна недосконалість нових виробів (23 %), висока ціна (14 %), неправильна збутова політика (13 %), несвоєчасний вихід на ринок (10 %), жорстка конкуренція (8 %). Таким чином, однією із основних заporук ефективного виведення нового товару на ринок, і інновацій взагалі, є правильна оцінка ринкових вимог.

Управління маркетингом полягає в управлінні комплексом заходів, спрямованих на встановлення і розвиток взаємовигідних відносин із споживачем. До складу цих заходів можна віднести аналіз ринкових можливостей, пошук (формування) цільових ринків для їх реалізації, розробка комплексу маркетингу, розробка маркетингових програм і планів, контроль їх реалізації.

Аналіз маркетингової структури охоплює такі аспекти як ідентифікування цільових груп і продуктів, що можуть мати успіх у споживачів, і визначення конкурентної політики. Комплекс маркетингу, що є комбінацією чотирьох основних елементів інструментарію маркетингової концепції, представляється взаємодією підкомплексів [4, с. 84]: продуктового або товарного (ши-

рина і глибина товарного набору, якість, дизайн, упаковка, марка товару, сервіс, технічне обслуговування, гарантійне обслуговування, можливість повернення), цінового (позиціонування ціни, знижки і умови платежу, умови фінансування), комунікаційного (просування, реклама, паблік рілейшен, стимулювання продажу, політика по відношенню до торгівельної марки) і збутового (канали збуту, логістика, щільність мережі збуту, транспорт).

Структура маркетингу, що запропонована Е. МакКартні [5, с. 8], передбачає виділення п'ятого елементу маркетингової системи — людей. Серед його складових він розрізняє саме підприємство, роздрібну (оптову) торгівлю і споживача.

Реалізація концепції маркетингу інновацій здійснюється за допомогою виконання функцій, серед яких можна виділити: проведення маркетингових досліджень, планування політики в області випуску й асортименту продукції, розподіл, просування й стимулювання збуту, ціноутворення. Серед окремих функцій маркетингу інновацій виділяють функцію стратегічного управління маркетингом, що включає в себе організацію управління маркетинговою діяльністю на підприємстві, оптимізацію управлінських рішень у системі маркетингу, аудит-маркетинг, оцінку ефективності діяльності маркетингових підрозділів і т. д.

Концепція маркетингової орієнтації інноваційної діяльності передбачає проведення всебічного аналізу ринку підприємства, фірмової структури ринку, точок його насичення (можливого часу виходу існуючих товарів з ринку і заміну їх новими, появу на ринку нової продукції), вивчення конкурентів, форм і рівня конкуренції, методів і каналів збуту інноваційного товару, засобів просування продукції на ринок, рівня і динаміки цін тощо.

Наявність можливості формування попиту (для товарів інноваційного ряду) і підкріпленою купівельною спроможністю фактичного чи потенційного попиту формулює певний ринковий потенціал, що характеризує можливості ринку сприйняти інновації. Інноваційний потенціал створює можливості втілення досягнень науки і техніки в конкретні товари, здатні задовольнити запити споживача. Можливість та економічна доцільність розробки або придбання інновацій, їх комерціалізація на ринку формує виробничо-збутовий потенціал. Поняття виробничо-збутового потенціалу є синтезуючим, бо визначає здатність ринкового потенціалу сприймати інноваційний потенціал підприємства,

тобто спроможність підприємства розробити, удосконалити, виробити та успішно просувати інновації на ринку.

Основною запорукою ефективного введення інноваційних перетворень в ринкове середовище стає узгодження взаємодії інноваційного і виробничо-збутового потенціалу підприємства з ринковим. Під ринковим потенціалом розуміють [6, с. 60] спроможність ринку сприймати інновації певного типу і спрямованості. Інноваційний потенціал підприємства охоплює можливості впровадження досягнень науки і техніки у конкретні товари, здатні задовольняти запити споживачів. Інноваційний потенціал є визначальним елементом для ефективного впровадження інновацій в ринкове середовище, що створює ядро успіху підприємства в процесі переходу на інноваційний шлях розвитку.

На наш погляд, функціональну схему інноваційного циклу відповідно до концепції маркетингу можна представити наступним чином [7].

Аналіз доцільності повторення інноваційного циклу

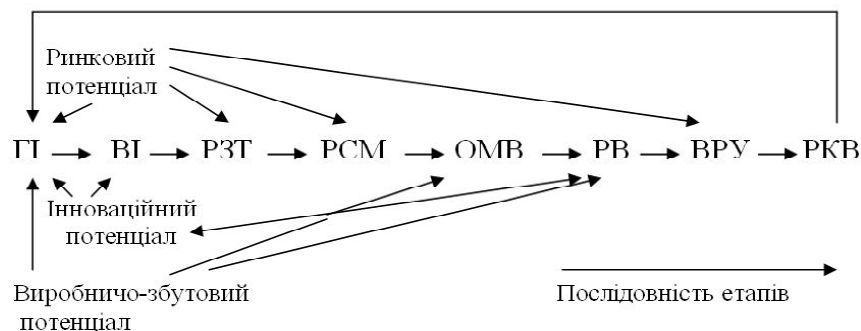


Рис. 1. Функціональна схема інноваційного циклу відповідно до концепції маркетингу:

- де ГІ — генерація ідеї інновації;
 ВІ — вибір ідей, прийнятих для даного господарюючого суб'єкта;
 РЗТ — розробка задуму товару і його перевірка;
 РСМ — розробка стратегії маркетингу з просування інновації на ринок;
 ОМВ — оцінка можливості досягнення показників, намічених у маркетинговій програмі;
 РВ — розробка конструкторської і технологічної документації інновації, виготовлення дослідних зразків і їх випробування;
 ВРУ — випробування інновації в ринкових умовах;
 РКВ — розгортання комерційного виробництва інновації в обсягах, що намічені у маркетинговій програмі.

Традиційні схеми інноваційного менеджменту не надають повного уявлення про місце маркетингу інноваційної діяльності в системі управління. Представлена схема ґрунтується на концептуальному положенні маркетингу — орієнтації виробництва і збуту на запити споживачів і дозволяє зменшити ризик невідповідності інновації вимогам та сподіванням ринку.

Література

1. Кокурин Д. Инновационная деятельность как форма труда и развития бизнеса // Человек и труд. — 2001. — № 2. — С. 60-62.
2. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. — СПб.: Питер, 2002. — 400 с.
3. Дурович А. П. Маркетинг в предпринимательской деятельности. — Минск: Финансы, учет, аудит, 1997. — 464 с.
4. Гольдштейн Д. Я. Стратегический инновационный менеджмент: Уч. пособ. — Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. — 267 с.
5. Маркетинг: Навч. посіб. / Під ред. д. е. н. Крамаренка В. І., д. е. н. Холода Б. І. — К.: ЦУЛ, 2003. — 258 с.
6. Инновационный менеджмент: Уч. для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохбер, С. Ю. Ягудин и др.; Под ред. С. Д. Ильенковой. — М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997. — 327 с.
7. Менеджмент та маркетинг інновацій: Моногр. / За заг. ред. д. е. н. проф. С. М. Ілляшенка. — Суми: Університетська книга, 2004. — 616 с.

Резюме

В статье говорится о маркетинге инноваций, что позволяет сформировать комплекс мероприятий, направленных на определение и анализ факторов влияния на процессы продвижения товаров от производителя до потребителей в условиях инновационной деятельности предприятия. Используются функциональные схемы инновационного цикла согласно концепции маркетинга.

Рецензент канд. економ. наук, доцент О. В. Балашов

**РЫЧАГИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
КРИЗИСА**

Под анализом безубыточности следует понимать мероприятия по содействию росту дохода или обеспечению безубыточности предприятия [1; 2; 3, с. 21-25]. Идея метода была впервые предложена в 1930 г. американским инженером У. Раутенштрахом, который рассматривал его, прежде всего, как метод планирования. В русскоязычной литературе анализ безубыточности часто встречается под названием “предельный анализ”. Последний охватывает наряду с исследованием безубыточности хозяйственной деятельности подходы к оптимизации прибыли, объёмов продаж предприятия, цен на выпускаемую продукцию [4, с. 355-402; 5; 6].

В узком смысле под анализом безубыточности обычно понимают исследование операционной деятельности предприятия, связанной с производством конкретных видов продукции (услуг). При этом предполагается разделение всех производственных затрат на постоянные и переменные.

Как известно, постоянные затраты не зависят от изменения объёмов производства. К ним относятся административные, управленческие расходы, амортизационные отчисления, арендная плата, налог на имущество и т. п. Переменные затраты, напротив, зависят от изменения объёмов производства и пропорциональны им. Это прямые материальные расходы, заработная плата основного производственного персонала, топливо, энергия на технологические нужды и т. п.

При этом нужно учитывать, что большая часть общецеховых расходов предприятия относится к постоянным затратам (за исключением износа МБП и услуг вспомогательных цехов периодического характера — оснащение, ремонт оборудования, изготовление тары). Общезаводские расходы также обычно относят к постоянным затратам, за исключением налога на пользователей автодорог, так как базой для его начисления является объём реализации. Коммерческие расходы (транспортные расхо-

ды, упаковка, тара, комиссионные торговых агентов) являются в большинстве случаев переменными.

Кроме того, при определении величины постоянных и переменных затрат необходимо иметь в виду тот факт, что издержки разделены на производство реализованной и произведенной продукции. Данное различие является наиболее существенным для двух подходов в бухгалтерском учете: *Absorption costing* и *Direct costing*. По методу *Absorption costing* калькулирование себестоимости продукции осуществляется путём распределения всех затрат между реализованной продукцией и остатками товаров, т. е. постоянные расходы являются запасоёмкими. При методе *Direct costing* постоянные расходы полностью относятся на реализацию.

Рассмотрим важнейшие планово-аналитические возможности анализа безубыточности в узком его понимании, который, как уже было сказано, базируется на разделении суммарных затрат на производство данного вида продукции C на постоянные C_0 и переменные C_1 .

Пусть на основе месячных (квартальных, годовых) данных бухгалтерской отчётности осуществлено разложение

$$C = C_0 + c_1 X, \quad (1)$$

где c_1 — удельные переменные затраты (на единицу продукции данного вида);

X — физический объём продукции данного вида.

Соотношение (1) можно также получить аналитическим путём, используя временные данные об общих затратах C и физическом объёме продукции данного вида X с помощью стандартных программ корреляционно-регрессионного анализа, например, редактора Excel или системы STATISTICA (модуль “Multiple Regression”) [7].

Пусть также имеется информация о цене p единицы продукции и прибыли Pr , которую получает предприятие при реализации X изделий в пределах спроса. Тогда можно записать следующие соотношения:

$$C = C_0 + C_1 = C_0 + c_1 X, \quad C + Pr = C_0 + c_1 X + Pr = pX, \\ p = c_1 + \frac{C_0}{X} + \frac{Pr}{X}. \quad (2)$$

Из третьего (ценового) уравнения (2) непосредственно вытекает, что при условии безубыточной операционной деятельности предприятия должно выполняться неравенство $p \geq c_1 + c_0$, то есть цена единицы продукции должна быть не меньше суммы удельных переменных и постоянных затрат. Иначе общие расходы превысят выручку от реализации ($C > pX$) и предприятие получит убытки в результате производственной деятельности ($Pr < 0$).

Очевидно, что с ростом физического объема производства X величина удельных постоянных затрат c_0 снижается, что дает возможность предприятию получать экономию на условно-постоянных расходах, повышать объем прибыли и ценовую конкурентоспособность.

Из второго уравнения — выручки от реализации (2) следует, что физический объем продаж продукции X равняется:

$$X = \frac{C_0 + Pr}{p - c_1}. \quad (3)$$

Безубыточность является антонимом термина “убыточность” и синонимом термина “прибыльность”. С формально-математической точки зрения понятие безубыточности несколько шире по сравнению с понятием прибыльности, поскольку нулевая прибыль тоже означает безубыточность, но не может быть названа прибыльным результатом.

Очевидно, что зона безубыточности определяется неравенством $Pr \geq 0$, а объем продаж X_0 , при котором $Pr = 0$, называется точкой безубыточности (*Breakeven Point*), являющейся фундаментальным понятием данного метода анализа. Точка безубыточности соответствует физическому объёму продаж, при котором суммарные затраты на производство продукции данного вида совпадают с выручкой от её реализации. Из уравнения (3) вытекает, что точка безубыточности находится так:

$$X_0 = \frac{C_0}{p - c_1}. \quad (4)$$

Выражение (4) означает, что при объёме производства $X < X_0$ предприятие будет получать убытки от выпуска и экономически обоснованным будет переход к приобретению данного изделия вместо его изготовления. При выполнении условия $X > X_0$ ему обеспечена прибыль от реализации, которая будет

возрастать по мере повышении X и изготовление данного изделия представляется вполне целесообразным.

Точка безубыточности — один из немногих экономических показателей, о котором можно сказать: “чем ниже, тем лучше”. Это и понятно, чем меньшее количество продукции нужно произвести и продать, чтобы начать получать прибыль — тем меньше вероятность обанкротиться, тем проще стать богаче. Поэтому каждое предприятия, особенно в условиях экономического кризиса, должно стремиться минимизировать величину X_0 по каждой ассортиментной позиции.

Искомая точка безубыточности в денежном выражении определяется следующей формулой:

$$pX_0 = \frac{pC_0}{p - c_1} = \frac{C_0}{1 - \frac{c_1}{p}}. \quad (5)$$

Величину (5) можно также представить в несколько ином виде:

$$pX_0 = \frac{C_0}{1 - \frac{c_1}{p}} = \frac{C_0}{1 - \frac{c_1}{p}} \cdot \frac{pX}{pX} = C_0 \cdot \frac{pX}{pX - c_1X} = C_0 \cdot \frac{pX}{pX - C_1}. \quad (6)$$

Следовательно, точка безубыточности в денежном выражении определяется тремя параметрами: выручкой от реализации, постоянными и переменными затратами. При этом все указанные показатели должны относиться к одному и тому же периоду времени (месяц, квартал, год). Точка безубыточности характеризует минимально допустимый объём продаж за изучаемый период. Величина pX_0 позволяет ответить на вопрос: какую минимальную выручку должно иметь предприятие, чтобы покрывать общие затраты на производство?

Приведенный выше метод расчёта точки безубыточности, основанный на соотношениях (2), (4), называется методом уравнений. Кроме него можно указать, по крайней мере, ещё два подхода к определению величин X_0 , pX_0 — метод маржинального дохода, который является по сути модификацией метода уравнений, и графический метод.

Под маржинальным доходом (*Margina Contribution*) предприятия понимают разность между доходом от реализации и пере-

менными затратами. С другой стороны, это та величина денежных средств, за счёт которой должны покрываться постоянные затраты и формироваться прибыль. Следовательно, величина маржинального дохода MC показывает вклад предприятия в покрытие постоянных затрат и получение прибыли. Из второго уравнения (2) вытекает, что для любого вида продукции маржинальный доход определится из соотношения

$$MC = pX - C_1 = C_0 + Pr \quad (7)$$

Для всего ассортимента выпускаемой продукции на предприятии уравнение маржинального дохода выглядит так:

$$MC = \sum_{i=1}^n p_i X_i - \sum_{i=1}^n C_{i1} = \sum_{i=1}^n C_{i0} + \sum_{i=1}^n Pr_i. \quad (8)$$

Поэтому существует два основных способа определения величины маржинального дохода на предприятии. При первом способе из общей выручки за определённый период (месяц, квартал, год) вычитают все переменные затраты (центральная часть уравнения (8)). При втором способе величина маржинального дохода определяется путем сложения общих постоянных затрат и прибыли предприятия (правая часть уравнения (8)).

Коэффициентом маржинального дохода (*Marginal Contribution Ratio*) K называется доля величины маржинального дохода в выручке от реализации предприятия и определяется следующим образом:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^n p_i X_i - \sum_{i=1}^n C_{i1}}{\sum_{i=1}^n p_i X_i} = \frac{\sum_{i=1}^n C_{i0} + \sum_{i=1}^n Pr_i}{\sum_{i=1}^n p_i X_i}. \quad (9)$$

Для отдельного изделия формула коэффициента маржинального дохода принимает вид:

$$K = \frac{MC}{pX} = \frac{pX - C_1}{pX} = \frac{C_0 + Pr}{pX} \quad \text{или} \quad K = 1 - \frac{c_1}{p} = \frac{c_0}{p} + \frac{Pr}{pX}. \quad (10)$$

Очевидно, что в точке безубыточности коэффициент маржинального дохода равен доле удельных постоянных затрат в цене единицы продукции. Изменяя соотношение постоянных и переменных затрат в себестоимости выпускаемой продукции, можно

повлиять на величину K . Например, увеличивая c_1 за счёт снижения c_0 , можно добиться уменьшения коэффициента маржинального дохода и наоборот.

Величина K показывает, какая доля объема продаж может быть использована для покрытия постоянных затрат и формирования прибыли от реализации продукции данного вида.

Анализ второго выражения формулы (10) позволяет сделать следующие выводы. При условии $p \geq c_1$ K изменяется в пределах от 0 до 1, включая указанные значения. При $c_1 \rightarrow 0$ (когда удельные переменные затраты минимизируются) или $p \rightarrow +\infty$ (когда цена товара неограниченно растёт, например, в условиях монопольного рынка) коэффициент маржинального дохода стремится к 1. Это наиболее благоприятная для предприятия экономическая ситуация, к которой должны стремиться все без исключения хозяйственные субъекты. При $p \rightarrow c_1$ (когда цена единицы продукции резко падает и достигает величины, при которой $c_0 = Pr/X = 0$) $K \rightarrow 0$. Это наиболее неблагоприятная для предприятия экономическая ситуация, характерная для кризисных явлений в сфере производства и обращения, и означающая катастрофический спад платёжеспособного спроса. Обычно в реальной действительности значение рассматриваемого коэффициента находится в пределах $0 < K < 1$.

Из формул (7) — (10) видно, что для точки безубыточности ($Pr = 0$) маржинальный доход совпадает с постоянными затратами. Иными словами, для достижения точки безубыточности маржинальный доход должен покрыть постоянные затраты. Коэффициент маржинального дохода равен удельному весу постоянных затрат в выручке от реализации (для всего предприятия) и доле удельных постоянных затрат в цене товара (для отдельного изделия). Денежное выражение точки безубыточности для отдельного изделия (5) позволяет определить величину pX_0 так:

$$pX_0 = \frac{pC_0}{p - c_1} = \frac{C_0}{1 - \frac{c_1}{p}} = \frac{C_0}{K}. \quad (11)$$

Поэтому, зная постоянные затраты, отнесённые на каждый вид продукции, и коэффициенты маржинального дохода, можно найти денежное выражение точек безубыточности.

Третьим методом нахождения точки безубыточности является графический метод, который заключается в построении в системе координат графиков изменения суммарных затрат и выручки от реализации в зависимости от изменения физического объема произведённой и реализованной продукции. Следует иметь в виду, что графическое изображение изучаемых связей между затратами, выпуском и прибылью представляется приближённым методом, который даёт грубую визуальную оценку искомой точки безубыточности.

Следующим важным инструментом анализа безубыточности является показатель запаса прочности (*Margin of Safety*) — оценка в процентах отклонения физического объема реализации (или его денежного выражения) от безубыточного значения:

$$MS = \frac{X - X_0}{X_0} \times 100 = \frac{pX - pX_0}{pX_0} \times 100. \quad (12)$$

При $X > X_0$ величина MS показывает, на сколько процентов может быть снижен объем реализации для сохранения безубыточности. В случае отрицательного значения MS , т. е. при $X < X_0$ запас прочности показывает, на сколько процентов должны увеличиться продажи, чтобы предприятие начало получать прибыль от реализации данного вида продукции.

В арсенале анализа безубыточности важную роль играет показатель операционного рычага (*Leverage*) — коэффициент эластичности прибыли по объему продаж. Операционный леверидж показывает, на сколько процентов изменяется прибыль при изменении объема реализации (в натуральном или денежном выражении) на один процент.

С учетом приведенного определения и формул (2), (7) можно записать следующую формулу операционного левериджа (L):

$$L = \frac{dPr}{Pr} : \frac{dX}{X} = \frac{dPr}{dX} \cdot \frac{X}{Pr} = (pX - C_0 - c_1X)' \cdot \frac{X}{Pr} = (p - c_1) \frac{X}{Pr} = \frac{MC}{Pr}, \quad (13)$$

где $(pX - C_0 - c_1X)'$ — первая частная производная прибыли по объему продаж X .

Иными словами, операционный рычаг зависит от маржинального дохода и прибыли, обеспечиваемых реализацией данного вида продукции.

Для расчёта усреднённого операционного рычага LCP, который характеризует относительную динамику прибыли в результате изменения объёма реализации на один процент по всему предприятию, соотносят общий маржинальный доход с суммарной прибылью.

В физике аналог операционного леввериджа — ускорение. Чем оно выше, тем быстрее нарастает скорость, тем быстрее можно достичь заветной цели. Аналогично, чем выше операционный рычаг у производимого товара, тем быстрее предприятие имеет возможность увеличивать прибыль при условии, что данная продукция находится в зоне безубыточности. Однако, следует помнить, что “палка (рычаг) о двух концах”. В случае снижения продаж высокий операционный левверидж продукции будет способствовать более быстрой потере прибыли по сравнению с товаром, характеризующимся меньшим операционным рычагом.

С учётом формул (7) и (10) выражение (13) можно представить так:

$$L = \frac{MC}{Pr} = \frac{K \cdot pX}{Pr} = \frac{K}{d} \quad \text{или}$$

$$L = \frac{MC}{Pr} = 1 + \frac{C_0}{Pr} = 1 + \frac{1}{\frac{X(p-c_1)}{C_0} - 1} = 1 + \frac{1}{\frac{p-c_1}{c_0} - 1}, \quad (14)$$

где d — удельный вес прибыли в реализованной продукции.

Анализ соотношений (14) показывает, что величина операционного леввериджа L при прочих равных условиях зависит от трёх факторов — прямо от величины коэффициента маржинального дохода K и обратно от размера выпуска продукции X и доли прибыли в объёме продаж d . В свою очередь, величина K , как было показано выше, в значительной степени определяется соотношением удельных постоянных и переменных затрат (c_0 и c_1).

Положительное воздействие операционного леввериджа на результаты хозяйственной деятельности предприятия начинает проявляться лишь после того, как преодолена точка безубыточности данного вида продукции. Это связано с тем, что предприятие обязано возмещать свои постоянные затраты независимо от конкретного объёма продаж, поэтому чем выше сумма постоян-

ных затрат, тем позже при прочих равных условиях оно достигнет точки безубыточности своей деятельности. Пока предприятие не обеспечило безубыточность своей деятельности, высокий уровень постоянных затрат будет являться дополнительным “грузом” на пути к достижению точки безубыточности.

По мере дальнейшего увеличения объема продаж и удаления от точки безубыточности эффект операционного рычага начинает снижаться. Каждый последующий процент прироста объема продаж приводит к понижающемуся темпу прироста суммы прибыли. Данный феномен известен в экономической теории как явление убывающей предельной эффективности ресурсов.

Механизм операционного леввериджа имеет и обратную направленность — при любом снижении объема продаж в еще большей степени будет уменьшаться размер прибыли предприятия.

Следует также помнить, что эффект операционного рычага проявляется только в коротком периоде. Это определяется тем, что постоянные затраты предприятия остаются неизменными лишь на протяжении короткого отрезка времени. Как только в процессе увеличения объема продаж происходит очередной скачок суммы постоянных затрат, предприятию необходимо преодолевать новую точку безубыточности или приспособлять к ней свою производственную деятельность. Иными словами, после такого скачка эффект операционного леввериджа проявляется в новых условиях хозяйствования по-новому.

Понимание механизма проявления операционного рычага позволяет целенаправленно управлять соотношением постоянных и переменных затрат в целях повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности при различных тенденциях конъюнктуры рынка и стадии жизненного цикла предприятия.

При неблагоприятной конъюнктуре рынка, определяющей возможное снижение объема продаж, а также на ранних стадиях жизненного цикла предприятия, когда им еще не преодолена точка безубыточности, необходимо принимать меры к снижению постоянных затрат предприятия. И наоборот, при благоприятной конъюнктуре рынка и наличии определенного запаса прочности, требования к осуществлению режима экономии постоянных затрат могут быть существенно ослаблены. В такие периоды предприятие может значительно расширять объем реальных инвестиций, проводя реконструкцию и модернизацию основных производственных фондов.

Между величиной операционного рычага и прибылью предприятия существует обратная зависимость. Чем выше прибыль предприятия, тем ниже эффект операционного левеиджа и наоборот. Это позволяет сделать вывод о том, что операционный рычаг является инструментом, уравнивающим соотношение степени доходности и уровня риска в процессе осуществления производственной деятельности. Поэтому величину L (LCP) при $X > X_0$ часто используют для характеристики уровня предпринимательского риска, связанного с выпуском изделия данного вида (производственно-коммерческой деятельности всего предприятия).

Дело в том, что вблизи точки безубыточности X_0 , когда $Pr \approx 0$ размер операционного рычага стремится в бесконечность ($L \approx +\infty$), а вероятность банкротства предприятия в случае монопродуктового производства резко повышается. И, наоборот, с ростом объёма продаж X прибыль увеличивается и L понижается до 1. Это означает уменьшение потенциальных угроз для предпринимательской деятельности.

Например, в зоне безубыточности в качестве оценки рискованности (R) производства и реализации данного вида продукции (производственной деятельности всего предприятия) можно применить выражение

$$R = 1 - \frac{1}{L}. \quad (15)$$

Очевидно, что величина R изменяется от 0 до 1 и интерпретируется естественным образом: снижение прибыли до нуля приводит к увеличению рискованности выпуска изделия (функционирования предприятия) до единицы и наоборот.

Анализ представления (14) с точки зрения соотношения удельных постоянных и переменных затрат показывает, что величина операционного левеиджа L при прочих равных условиях прямо зависит от доли c_0 и обратно от доли c_1 в цене единицы товара. Следовательно, величину операционного рычага выпускаемого изделия определяет структура затрат — удельный вес переменных и постоянных затрат в себестоимости данного вида продукции.

Чем выше доля постоянных затрат в общих затратах предприятия, тем выше усреднённый операционный левеидж LCP . Иными словами, предприятие с высоким операционным рычагом

— это то, в чьих затратах доля постоянных затрат велика. У предприятия с низким операционным рычагом в затратах преобладают переменные расходы.

Для предприятий, перегруженных дорогостоящими и неэффективно используемыми производственными фондами, уровень операционного леввериджа высок и представляет значительную угрозу: в условиях экономической нестабильности, падения покупательной способности потребителей и достаточно высокой инфляции каждый процент снижения выручки может обернуться катастрофическим падением прибыли и вхождением предприятия в зону убыточности.

Следовательно, рост доли C_0 (снижение C_1) в общих затратах на производство продукции сигнализирует о повышении операционного рычага (внутрипроизводственного риска), что неизбежно должно побуждать менеджеров предприятия к выбору стратегии повышения объема продаж X либо уменьшения соотношения $C_0 : C_1$ с целью предотвращения потенциальной угрозы убыточности предпринимательской деятельности.

Решая вопросы ассортиментной политики предприятия, т. е. определяя, какому из изготавливаемых товаров отдать предпочтение в будущем, а производство какого вида продукции сократить, необходимо учитывать, что выпуск и продажа товаров всегда связаны с какими-то ограничивающими факторами, зависящими от характера самого бизнеса и особенностей внешней среды. Границы возможностей предприятия могут быть очерчены размером его производственной мощности, возможностями использования живого труда, источниками сырьевой базы, ёмкостью рынка сбыта, степенью напряженности конкурентной борьбы, величиной рекламного бюджета и т. п. Но наиболее значимый ограничивающий фактор — время.

В случае, когда указанные ограничения ещё не настолько жестки и у предприятия имеется свобода манёвра, возникает вопрос: каким показателем руководствоваться при планировании ассортиментных сдвигов на будущий период? Здесь обычно пользуются такими индикаторами, как рентабельность товара Re , коэффициент маржинального дохода K и др. Рассмотрим их пригодность для решения поставленной задачи в рамках теории анализа безубыточности.

Как известно, рентабельность данного изделия определяется отношением полученной прибыли от реализации к величине суммарных затрат. С учётом формул (11) и (14) этот показатель можно записать так:

$$Re = \frac{Pr}{C_0 + C_1} = \frac{1}{\frac{L}{K} - 1} = \frac{K}{L - K}. \quad (16)$$

Не теряя общности, обсудим ситуацию выбора из двух выпускаемых товаров наиболее привлекательного с позиции будущей прибыльности предприятия с помощью критериев Re и K . Пусть на данный момент времени рентабельность первого изделия выше, чем рентабельность второго, т. е. $Re_1 > Re_2$. Из выражения (16) вытекает, что

$$\frac{K_1}{L_1 - K_1} > \frac{K_2}{L_2 - K_2}. \quad (17)$$

Поскольку выполнение приведенного неравенства зависит от величины двух показателей — коэффициента маржинального дохода K и операционного левеиджа L , то возможны три случая:

1) $K_1 > K_2$, т. е. оба критерия синхронно указывают на необходимость наращивания производства именно продукции первого вида, как наиболее прибыльной;

2) $K_1 = K_2$, тогда выполняется условие $L_1 < L_2$ и операционный рычаг больше у второго изделия: его дополнительные продажи обеспечат более ускоренный рост прибыли по сравнению с первым товаром, который при этом является менее рискованным;

3) $K_1 < K_2$, тогда должно быть справедливо неравенство $L_1 \ll L_2$ и операционный левеидж намного выше у второго изделия: увеличение его реализации позволит резко повысить прибыль в достаточно короткие сроки, хотя предприятие при этом берёт на себя дополнительные риски по сравнению с наращиванием продаж первого товара.

Очевидно, что приведенные рассуждения легко распространяются на ситуацию, когда предприятие выпускает n видов продукции. Вывод напрашивается один: коэффициент маржинального дохода K представляется более надёжным индикатором при разработке ассортиментной политики предприятия по сравнению с показателем рентабельности, т. к. последний отражает струк-

туру производства, которая сложилась в прошлом, без учета будущих объемов выпуска изделий и, соответственно, без потенциальных объемов экономии на условно-постоянных расходах.

Следовательно, повышенное внимание необходимо уделять развитию производства и реализации изделий, характеризующихся максимальной величиной K . Чем выше значение коэффициента маржинального дохода, тем более привлекательным является выпуск именно данного вида продукции в будущем. В случае совпадения для нескольких изделий величины K предпочтение может быть отдано тому из них, у которого наибольший операционный рычаг (при условии, что ставится задача скорейшего увеличения прибыли предприятия). Практика бизнеса свидетельствует о том, что выбор наиболее перспективного вида продукции с помощью критерия “максимальная рентабельность” может привести к серьезным просчётам. Иногда даже опытные финансовые аналитики нередко ошибаются и получают прямые убытки вместо ожидаемого максимума прибыли.

Подводя итоги приведенному выше теоретическому материалу, посвящённому плано-аналитическим возможностям основных инструментов анализа безубыточности, следует отметить следующие главные моменты.

1. Обостряющийся финансово-экономический кризис проявляется на предприятии в виде роста цен на поставляемые материалы, топливо, энергию, повышения стоимости услуг по ремонту и обслуживанию оборудования и т. п. Всё это приводит к удорожанию как общих, так и удельных затрат на производство и реализацию продукции.
2. Платёжеспособный спрос населения падает вследствие сворачивания производства и роста безработицы в стране. Этому в немалой степени способствует галопирующая инфляция и девальвация курса национальной валюты.
3. Результатом данных тенденций негативного развития экономики является резкий рост убыточности производства подавляющего числа товаров и предприятий всех отраслей народного хозяйства Украины.
4. В этих условиях определение точки безубыточности (минимально допустимого объема продаж) в целом по предприятию и по каждому виду продукции является обязательной аналитической

- кой работой менеджеров, которую необходимо систематически проводить с целью принятия оперативных решений, направленных на поддержание прибыльности организации.
5. На различных этапах производственно-хозяйственной деятельности предприятия безубыточный объём продаж различен, а незначительное изменение выручки может вызвать существенное изменение прибыли. В связи с этим, анализ безубыточности и планирование прибыли должны проводиться регулярно, а не от случая к случаю.
 6. Кроме точки безубыточности для каждого выпускаемого изделия и всего предприятия в целом целесообразно рассчитывать также такие взаимосвязанные экономические показатели, как маржинальный доход, коэффициент маржинального дохода, запас прочности, операционный левэридж, степень рискованности предпринимательской деятельности.
 7. Падение запаса прочности сигнализирует об ухудшении финансового положения предприятия и о необходимости корректировок — снижении затрат, увеличении цен реализации, изменения пропорций между продажами отдельных товаров.
 8. Коэффициент маржинального дохода характеризует потенциальную прибыльность продаж, поэтому его следует использовать при разработке ассортиментной политики предприятия. Чем выше этот коэффициент, тем большую прибыль в состоянии принести данный вид продукции, тем меньше его нужно продавать для достижения безубыточности.
 9. Операционный рычаг — это, с одной стороны, индикатор возможных темпов роста прибыли, а с другой — характеристика рисков её потери. При неблагоприятной рыночной обстановке, грозящей снижением объёмов продаж, более выгоден низкий операционный левэридж (наименьшая доля постоянных затрат в себестоимости продукции), позволяющий решать задачу минимизации потерь прибыли.
 10. Предприятие практически всегда располагает достаточными возможностями для изменения величины и структуры суммарных затрат на производство. Например, выведение из состава постоянных затрат оплаты труда административно-управленческого персонала и перевод её на процент от объёма продаж, передача отдельных технологических операций или целых узлов для выполнения на стороне (аутсорсинг) — это

вполне реальные способы сократить постоянные расходы данного предприятия.

Литература

1. Васина А. А. Дойти до точки ... безубыточности // The Chief. — № 2. — 2002. — <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=000568>.
2. Керимов В. Э., Роженецкий О. А. Анализ соотношения “затраты-объем-прибыль” // Маркетинг в России и за рубежом. — 2000. — № 4. — <http://www.cfin.ru/press/management/2000-4/12.shtml>.
3. Егорова Л. И. Бухгалтерский управленческий учет / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. — М., 2003. — 55 с.
4. Финансовый бизнес-план: Уч. пособ. / Под ред. В. М. Попова. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 480 с.
5. Янковий В. О. Прогнозування зони безбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції // Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ. — Одеса, 2006, — № 22. — С. 410-414.
6. Янковий В. О. Економетричний аналіз витрат виробничих ресурсів на промисловому підприємстві / / Торгівля і ринок України: Темат. зб. наук. пр. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. — Вип. 24. — С. 227-232.
7. Боровиков В. П., Боровиков И. П. STATISTICA — Статистический анализ и обработка данных в среде Windows. — М.: Филинъ, 1998. — 608 с.

Резюме

Розглядаються основні показники й індикатори аналізу безбитковості підприємств та можливість їхнього використання в умовах економічної кризи. Наводяться формули для розрахунку точки безбитковості, маржинального доходу, запасу фінансової стійкості, операційного левериджу. Обговорюється економічний зміст даних показників та надаються рекомендації щодо їхнього застосування в процесі планово-аналітичної роботи на підприємствах промисловості України.

Рецензент доктор економ. наук, професор А. И. Ковалев

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

За последние годы, в особенности с обострением финансово-экономического кризиса, в инвестиционной деятельности предприятий всех отраслей народного хозяйства Украины наблюдается определённый спад, связанный с выводом за рубеж средств крупных иностранных инвесторов, существенным оскудением источников инвестиций внутри страны, в первую очередь — снижением прибыли в производственной сфере [1].

Как известно, инвестиционная привлекательность любого объекта определяет целесообразность и эффективность вложения в него свободных финансовых ресурсов. Потенциальные инвесторы (в том числе и сами предприятия) при выборе объекта инвестиций полагаются на результаты анализа его финансового состояния. При оценке уровня инвестиционной привлекательности субъекта анализируются: структура источников формирования капитала предприятия с учетом раздельной оценки собственного и заемного капитала; структура состава капитала; платежеспособность и финансовая стабильность; размер прибыли и способность её зарабатывать; прибыльность и оборачиваемость капитала.

Дополнительно к перечисленным показателям по акционерным предприятиям изучается: прибыльность общего капитала, рассчитанная с использованием чистой прибыли, поскольку именно за счет нее производится выплата дивидендов; уровень дивидендов; курс акций предприятия.

Кроме этих показателей при оценке рекомендуется применять обобщающие показатели эффективности использования производственных ресурсов, т. е. фондоотдачу, коэффициент использования производственной мощности, материалоемкость, производительность труда, энергоёмкость и т. д. В целом оценка инвестиционной привлекательности должна обосновываться на комплексном анализе производственно-финансовой деятельности за период 3-5 лет и на результатах установления финансово-хозяйственных тенденций.

За последние годы доля государственных источников инвестирования в Украине неуклонно падает. Для рыночной экономики такая тенденция, в общем-то, закономерна. Однако, даже учитывая крайне ограниченные размеры нынешнего бюджета, прямое участие государства в абсолютном измерении в важнейших инвестиционных программах выглядит недостаточным. Государственное участие в инвестировании ослаблено из-за дефицитности бюджетных ресурсов.

Конкурсы инвестиционных проектов, осуществляющиеся под эгидой Министерства промышленной политики Украины, были приостановлены вследствие невыполнения государством своих обязательств. Государственные инвестиционные программы за последние годы практически не выполнялись. Между тем участие государства гарантирует более высокую управляемость создаваемого производства, служит основой реструктуризации экономики, создает предпочтение для частных соучастников в проекте, в получении банковских кредитов и т. п.

Долговременный эффект капиталовложений достижим посредством целенаправленных действий при осуществлении промышленной и инвестиционной политики наряду с принятием жестких мер по обеспечению прав инвесторов, в том числе иностранных, и различных государственных институтов. Активная инвестиционная политика предполагает различные налоговые льготы и кредитные инструменты, государственные долгосрочные контракты, поддержку государства и его участия в капитале. В отличие от традиционных макроэкономических инструментов, включая регулирование общих налоговых ставок, применение структурных регуляторов, сопряжено с временным прекращением действия рыночного механизма согласования спроса и предложения. Тем не менее, только целенаправленное вмешательство государства на отдельных сегментах рынка открывает путь для эффективных долгосрочных капиталовложений, способствующих структурным преобразованиям экономики.

В условиях рыночных отношений в большинстве отраслей осуществление многих проектов задельного инвестирования неэффективно для внешних кредиторов (например, Всемирного банка). Необходимо опосредствующее звено, выступающее в роли внутреннего кредитора и контролирующего реализацию таких проектов.

Интересы государства как заёмщика и кредитора могут отражать специализированные инвестиционные институты, например, будущий украинский банк развития (по типу ЕБРР) или некоторая другая структура с соответствующими функциями. С учетом необходимости снижения финансовой нагрузки на государственный бюджет основными их ресурсами должны быть заёмные средства из упомянутых источников.

Вместе с тем, как показывает международный опыт (в частности, Всемирного банка), весомую долю в ресурсах этих структур могут составлять бюджетные средства. Например, именно на таких принципах построена работа Российского аграрного банка развития, уже дающего хорошие результаты [2, с. 33].

Основная цель инвестиционных институтов — инициирование и эффективная реализация задельных капиталовложений в производстве. Предоставляя льготные кредиты или участвуя в акционерном капитале предприятий, они помогут возродить и реконструировать промышленность, повысить ее конкурентоспособность за счет рыночных инвестиций без государственной поддержки. Имеется в виду максимальный эффект инвестирования с государственным участием, когда частные инвесторы получают возможность реализовать высоко прибыльные производственные проекты по завершению первоначального этапа структурных преобразований.

Решение такой задачи видится в разработке инвестиционных программ по основным секторам экономики. В результате мог бы быть реализован народнохозяйственный подход к координации различных направлений инвестиционной деятельности, о чем свидетельствует и зарубежный опыт выполнения секторных (отраслевых) программ “структурного регулирования”. Программы должны быть совокупностью подпрограмм межотраслевого, отраслевого и регионального уровней, которые, в свою очередь, включают отдельные инвестиционные проекты, выполняемые в определенные сроки.

Главная задача упомянутых инвестиционных институтов — координация отраслевых программ и входящих в них проектов, полноправными участниками которых являются и суверенные рыночные субъекты. Специализированные банки играют первостепенную роль и в отношении постоянного мониторинга инвестиционных программ на стадии их реализации. Это необходи-

мо для оперативной корректировки инвестиционных решений и связанных с ними мер государственной политики.

В отношении правовой базы инвестиционной деятельности можно отметить, что хотя и медленнее, чем хотелось бы и чем того требуют обстоятельства, усилиями законодателей в правовом поле инвестиционной сферы остается все меньше пробелов. В качестве первоочередных мер по дальнейшему правовому обеспечению интенсификации инвестиционной деятельности можно назвать следующие.

Большое значение имеет совершенствование юридических условий для широкомасштабного льготного кредитования предприятий. В частности, в корректировке нуждаются порядок предоставления залога в виде товарно-материальных ценностей (включая будущую продукцию) и некоторые положения Закона Украины “Об инвестиционной деятельности” [3]. В частности, в первоочередном порядке должны возмещаться долги кредиторам, если ими являются инвестиционные институты с государственным участием.

По информации агентства “Обозреватель” чистый приток прямых иностранных инвестиций в нашу страну в сентябре 2008 г. сократился на 32,9 % по сравнению с предыдущим месяцем — до 717 млн. долл. Кроме того, в сентябре из Украины наблюдалось резкое увеличение оттока краткосрочного капитала — 1,719 млрд. долл. по сравнению с 796 млн. долл. в августе и 395 млн. долл. в июле [4]. Вывезенные из Украины за последние годы валютные средства в случае их реинвестирования в отечественную экономику могли бы полностью удовлетворить потребности в инвестициях, что возможно лишь при условии стабилизации финансовой, правовой и политической обстановки в стране.

В настоящее время можно констатировать достижение крайне неблагоприятного экономического, социального и политического инвестиционного климата в Украине. В плане правового обеспечения долгосрочного закрепления и развития доверия населения к банковской системе страны совершенно особое значение имеет принятие Закона о гарантии государством банковских вкладов независимо от их величины.

Очевидно, что принятие такого Закона подорвало бы стимулы вывоза капиталов из страны, поскольку население получило

бы возможность хранить свои валютные средства не в домашних условиях, а в банках. При таком развитии ситуации Украина имела бы шанс за счет внутренних ресурсов утолить затянувшийся инвестиционный “голод”. Соответствующее постановление НБУ уже принято, но гарантии распространяются на малые (до 150 тыс.) гривневые вклады. На валютные вклады полноценные гарантии их целостности и возврата не распространяются.

В Украине осуществляется налоговая реформа. Принята одинаковая для любого размера годового дохода ставка подоходного налога — 15 %. Защищена от налогообложения рефинансируемая прибыль, снижен налог на прибыль. Однако в целом налоговая нагрузка на товаропроизводителей остается высокой.

По мнению многих экономистов, нерационально в условиях экономического кризиса сокращение налоговых и кредитных льгот, других форм государственной поддержки инвестиций для устранения нагрузки на финансовую и банковскую системы.

Строго избирательно-адресное предоставление налоговых и кредитных льгот для инвесторов достижимо путем передачи таких функций Министерству промышленной политики, Министерству АПК Украины и др. Исходя из критериев рыночной эффективности, на конкурсной основе они могут выделять инвесторов для предоставления временных финансовых и кредитных льгот. Эффективность рассматриваемых инструментов проявится в повышении производительности труда и конкурентоспособности предприятий, увеличении их налоговых платежей, компенсирующем понесенные государством финансовые издержки.

Предоставление отдельных льгот для инвесторов целесообразно и региональными органами управления. Одним из главных результатов реформирования регионального управления должно стать существенное сокращение безадресных финансовых льгот и устранение промежуточных звеньев при их распределении среди инвесторов. При этом нужен надежный контроль использования финансовых ресурсов в региональных программах (проектах).

Нельзя обеспечить управляемость инвестиционной деятельности без возрождения ее планирования. Децентрализация инвестиционной деятельности не уменьшает, а усиливает потребность в ее планировании. Основные хозяйственные блоки, настоятельно требующие организации качественного планирования инвестиционной деятельности: в территориальном разрезе — города,

области, районы. В отраслевом разрезе — концерны, холдинги, промышленно-финансовые группы, министерства. Для предприятий, фирм, компаний, составляющих базовые образования отраслевого и территориального разреза хозяйственной системы страны рассматриваемая проблема менее актуальна ввиду ограниченности инвестиционных ресурсов, находящихся в их ведении.

Необходимо разработать и типизировать экономико-математическую модель оптимизации планов инвестиций на 5-10 лет с разбивкой по годам, пригодную для применения в любом из упомянутых блоков. По сути дела, искомая процедура должна обеспечивать наиболее эффективное, выборочное распределение весьма ограниченных инвестиционных ресурсов по перечню конкурирующих объектов, объективно отбирая их к реализации или замораживанию.

Следует отметить, что инвестиционная сфера — одна из наиболее уязвимых в экономике. В основе инвестиционной деятельности лежат накопления. А до формирования накоплений перед государством стоят другие неотложные, текущие проблемы: уменьшение числа жителей страны, находящихся за чертой бедности, нормализация обеспеченности пенсионеров и оплаты труда работников бюджетной сферы, обслуживание и возврат государственного долга (на октябрь 2008 г. более 105 млрд. долл. США [5]) и др.

Поэтому, не ожидая быстрых перемен, не отыскивая виновных, следует последовательно реализовывать все имеющиеся резервы, совершенствовать организацию и структуру инвестиционной сферы с тем, чтобы она достигла необходимой зрелости к моменту полноценного притока иностранных и отечественных инвестиций. При этом необходимо иметь в виду, что многократный износ основных производственных фондов, использование морально устаревшей техники и технологий, большое число убыточных предприятий в Украине в большой степени объясняется глубоким спадом инвестиционной деятельности.

Важное значение для непосредственных участников инвестирования имеет оценка эффективности инвестиционного проекта, которая осуществляется с помощью его финансового анализа. Расчёт эффективности предусматривает определение системы показателей, характеризующих прибыльность вложений инвесторов и безубыточную деятельность объектов, создаваемых на основе инвестиционного проекта.

С учетом мирового опыта методы оценки эффективности инвестиций обычно объединяют в такие три группы:

- традиционные методы, в основе которых лежит соотношение денежных поступлений (полученных эффектов) с расходами (инвестициями);
- методы, которые базируются на показателях бухгалтерской отчетности;
- методы, основанные на концепции стоимости денег во времени.

Указанные методы известны, достаточно хорошо изучены и описаны в экономической литературе по вопросам инвестирования [6-12]. При этом считается, что третья группа методов, использующая подходы дисконтирования нынешней стоимости денег, является наиболее приемлемой для рыночной экономики. Хотя в последние годы возникли и другие точки зрения.

Так, некоторые исследователи считают, что одной из первопричин спада темпов роста является именно широкое применение метода чистой дисконтированной стоимости, ответственное за снижение объемов и эффективности капиталовложений [13, с. 9-11].

При этом называются два отрицательных момента метода дисконтирования. Во-первых, применение этого метода искажает правильное восприятие экономического окружения в прошлом и в будущем. Во-вторых, дисконтированию присуща предрасположенность против инвестиций, поскольку заставляет менеджеров смотреть в будущее через перевернутый телескоп дисконтированных потоков, который отдаляет, измельчает и обесценивает это будущее.

В дополнение к упомянутым моментам можно добавить еще целый ряд видимых невооруженным глазом недостатков действующей системы оценок инвестиционных проектов.

1. Годовым (традиционным) показателям системы оценки эффективности по сравнению с дисконтированными отведена подчиненная роль, но в чем она заключается, неясно. Алгоритм оценки проектов и принятия решений по результатам оценки не определен. Группа дисконтированных показателей не имеет ведущего показателя, хотя наиболее весомым все-таки считается показатель чистого дисконтного дохода — именно он определяет, пригоден или непригоден проект для реализации. Однако этот показатель является абсолютным и не соотносит резуль-

таты проекта с затратами на его осуществление. Он не может быть мериллом эффективности. В целом действующая система оценки эффективности проектов таковой лишь названа, являясь в действительности просто набором показателей без четкого разграничения их значения в принятии окончательного решения.

2. Совершенно несообразна ситуация, в которой в результате дисконтных расчетов взятые в отдельности потоки чистой прибыли и амортизационных отчислений, как правило, не возмещают инвестиции.

3. Измельчение дисконтированных доходов будущего периода не только создает имеющие системный характер препятствия в обосновании эффективности проектов, но что, пожалуй, еще хуже — порождает отрицательный стереотип отношения предпринимателей к инвестиционной деятельности как бесперспективной, как к угасающему во времени процессу, в котором будущие решения лишены и смысла, и цены, и веса.

Продолжение перечисления недостатков лишено смысла, поскольку, речь идет лишь о последствиях применения этого метода, а не обоснованности его конструкции. Если эта конструкция верна и соответствует истинному воздействию времени на экономические потоки инвестиционных проектов, то какими бы неудобными ни представлялись нам получаемые в итоге результаты, со всем этим пришлось бы мириться. Если же имеются ошибки, обоснованно предложить меры по их устранению, а, в крайнем случае — сформулировать альтернативный метод оценки эффективности проектов с учетом фактора времени.

Как свидетельствует опыт, принятый в современной практике аппарат дисконтирования всех денежных потоков объекта при сравнении и выборе лучшего инвестиционного проекта на протяжении расчетного периода является серьезным барьером для реализации даже весьма эффективных проектов. Сложности преодоления этого барьера нарастают по мере увеличения ставки дисконта. Противоречивость ситуации усугубляется тем обстоятельством, что в настоящее время ставка дисконта устанавливается на уровне рентабельности проекта. Этот подход узаконен и теоретически, и практически.

Норму прибыли каждое предприятие устанавливает, соотносясь со своими возможностями и состоянием дел. Но во всех

случаях оправдано стремление бизнеса к максимизации нормы прибыли, т. е. к реализации наиболее рентабельных инвестиционных проектов. В результате ставка дисконта, равная норме прибыли, обретает величину в пределах 10-20 % и более. В этом случае и наступают иногда непреодолимые трудности обоснования эффективности прогрессивных проектов.

Использование в нашей стране системы оценки эффективности инвестиций, основанной на методе чистой дисконтированной стоимости денег, без внесения необходимых корректив представляется нам не совсем рациональным. Во-первых, ввиду сложного и болезненного прохождения экономикой Украины кризисного этапа. Во-вторых, ввиду наличия весьма существенного отечественного и зарубежного научного потенциала по разделам эффективности инвестиций в общественное производство. Порядку объективных и субъективных причин данный потенциал в полной мере не реализован и поэтому одна из задач исследований в данной сфере — осуществить дополнения и корректировки системы оценочных показателей инвестиционных проектов.

Экономика нашей страны в последние годы характеризуется рядом серьёзных негативных сдвигов, свидетельствующих о том, что период ее спада ещё не преодолен, и она находится на стадии понижательного развития. В Украине продолжается экономическая рецессия: не реализуются крупномасштабные социальные программы по увеличению пенсий, заработной платы работникам бюджетной сферы, а сам бюджет страны планируется и фактически используется с огромным дефицитом, наблюдается резкое увеличение безработица и т. п.

В части трудностей кризисного периода и их влияния на рассматриваемую проблему выбора лучших инвестиционных проектов отметим следующие моменты.

По многим, причем очень важным, сферам жизни общества сохраняется еще много вопросов. Что делать с АПК, чтобы снизить импорт продовольственных товаров и ввести его в рамки продовольственной безопасности? Как сохранить сферы культуры, науки и образования? Поддерживать или закрывать убыточные шахты? Обнищание населения делает его неплатежеспособным, суживает развитие внутреннего рынка.

Прогнозирование спроса и сбыта продукции, даже продовольственных товаров (исключая хлеб, картофель и алкоголь) зат-

руднено. Таможенные пошлины часто меняются. Цены на товары и услуги растут. Неуклонно и опережающими темпами повышаются тарифы на энергоносители и транспортные перевозки. Налоговое бремя, хотя и уменьшилось в ходе реформы налоговой системы, остается весьма тяжелым, особенно для малого бизнеса. По-прежнему высока ставка рефинансирования НБУ. С одной стороны, это отражение дефицита финансовых ресурсов, а с другой — его порождение.

Над всем этим довлечет большой государственный долг внешним и внутренним кредиторам. Необходимость расчётов по нему отвлекает из внутреннего оборота накопления, так необходимые для экономической стабилизации. К тому же экономика страны сильно зависит от мировых цен на нефть и газ.

Изложенное выше характеризует экономическую среду на данном этапе развития Украины как весьма рисковую, изобилующую элементами неопределенности. Изменению сложившейся ситуации способствуют внешние факторы: вступление страны в ВТО; непредсказуемые колебания мировых цен на нефть и газ; геополитические изменения в мире. К внутренним факторам, которые потенциально могут способствовать будущей стабилизации экономики можно отнести дальнейшее совершенствование налоговой системы; интенсификацию процесса импортозамещения; изменения в политике амортизации основных фондов; преодоление дефицита финансовых ресурсов и снижение ставки рефинансирования НБУ; обновление основных производственных фондов и увеличение их рентабельности и т. п. Очевидно, что это неполное перечисление факторов, определяющих динамическую составляющую развития экономики, в целом определяет направления ее реформирования.

Одна из главных целей этого реформирования — скорейшее преодоление этапа кризиса и создание для экономики стабильных рыночных условий. Масштаб предстоящих преобразований убеждает в том, что путь предстоит немалый и что займет он, видимо, 3-5 лет. Поэтому на данном временном интервале применение дисконтированных показателей для оценки эффективности инвестиционных проектов, как это принято в стабильных рыночных условиях, по нашему мнению, не осуществимо, ввиду следующих причин:

- невозможность предвидения величины денежных потоков на временном интервале в 10-15 и более лет;

- чрезвычайно высокие риски в инвестиционной деятельности при еще только зарождающейся системе страхования этих рисков;
- высокая норма дисконта (прибыли), превышающая объективные возможности конструкторов и проектировщиков создавать проекты для реального производства с таким уровнем рентабельности и поэтому ставящая преграду реализации многих инвестиционных проектов.

На наш взгляд, учитывая изложенное выше, можно заключить, что в экономике кризисного периода оценку эффективности инвестиционных проектов необходимо осуществлять с помощью годовых (простых) показателей, включая норму прибыли (рентабельность проекта), период возмещения капиталовложений, годовые приведенные затраты.

Наша рекомендация — перейти на период до 2012 г. в Украине к оценке эффективности инвестиционных проектов по традиционным, не дисконтированным показателям основывается на существовании объективной возможности облегчить сам процесс обоснования их эффективности. А главное — обеспечить их прохождение барьеры отсева. Дело в том, что эффективные проекты, получающие положительную оценку по норме прибыли, отвергаются при оценке по дисконтированным показателям.

Использование дисконтированных показателей оценки эффективности в реальной экономической среде в условиях кризиса представляется нецелесообразным, так как дискредитирует не только получаемые с их применением результаты, но и сами показатели.

Основными факторами, определяющими негативные последствия использования в настоящее время в Украине метода дисконтирования, являются явно выраженный вероятностный характер формирования и динамики всех показателей экономики и инвестиционных проектов, предвидение которых необходимо во временном интервале 10-15 и более лет.

Другим препятствием выступают огромные значения рисков, сопровождающих реализацию инвестиционных проектов, и значительные темпы инфляции. Как следствие, ставка рефинансирования НБУ при наложении на нее компенсаций, связанных с риском и инфляцией, приводит к непреодолимому для инвестиционных проектов барьеру нормы прибыли: 24-34 % для ин-

вестора, 20-30 % в случае инвестирования проектов самим предпринятием (самофинансирование).

В случае же “отсечения” методологических требований аппарата дисконтирования и принятия безрисковой и безинфляционной нормы прибыли, т. е. при усеченных требованиях к эффективности инвестиционных проектов, шансы их принятия к реализации становятся реальными только при оценках по простым, не дисконтированным показателям.

Здесь возникает очевидный вопрос: каковы те условия, которые будут означать преодоление экономического кризиса и становление стабильной рыночной экономики в Украине, а, следовательно, возможность применения принятой в мировой практике системы оценочных показателей эффективности инвестиционных проектов, включающей группу дисконтированных показателей?

По нашему мнению, индикаторами стабильности рыночной экономики будут следующие.

Низкие темпы инфляции. В 2008 г. инфляция в США, т. е. в стране, породившей современный финансово-экономический кризис, составляла всего 3,8 %, в то время как в Украине она равнялась 23,6 % [14]. Как видим, на этом направлении предстоит огромная работа.

Годовая процентная ставка LIBOR, принятая на Лондонском рынке банками первой категории для оплаты их взаимных кредитов в различных видах валют и на различные сроки, а также как процент по годовым Еврокредитам, освобожденная от инфляционной составляющей, колебалась в январе-феврале 2009 г. От 1,92 до 2,08 % [15]. В Украине в 2008 г., а также в январе 2009 г. ставка рефинансирования по данным НБУ составляла 12 % [16]. Процент по краткосрочным и среднесрочным кредитам коммерческих банков был ещё выше. На этом направлении предстоит ожидать также нескорох результатов.

Снижение в Украине рисков ненадежности участников инвестиционных проектов, рисков неполучения проектного дохода, странового риска, который по отношению к безрисковой и безинфляционной норме дисконта ныне может превышать её в 5 и более раз. Создание эффективной, разветвленной, отсутствующей в настоящее время системы страхования инвестиционных рисков, в том числе иностранных инвесторов.

Создание мощной финансовой системы. В настоящее время финансовые ресурсы всех коммерческих банков Украины меньше каждого из трех ведущих банков Японии, США, Германии.

Высокая ставка рефинансирования НБУ Украины, а с ней и процентов по кредитам коммерческих банков, отказ в выдаче долгосрочных займов на реализацию инвестиционных проектов, низкие темпы становления системы страхования инвестиций — всё это следствие острого дефицита финансовых ресурсов в нашей стране. Очевидно, что экономика Украины приобретёт облик нормальной рыночной экономики только после решения этих насущных и сложнейших проблем.

В результате, как нам представляется, наступит стабильность и поступательность развития, экономика станет предсказуемой и прогнозируемой. Сколько времени на это потребуется, предвидеть сложно. Многое зависит от благоприятного или неблагоприятного формирования внутренних и внешних макроэкономических факторов и политической расстановки сил в Украине и в мире.

Литература

1. Мельник Н. В. Джерела інвестування підприємств в умовах фінансово-економічної кризи // Стратегія розвитку підприємництва: теорія, організація, практика: Мат. Всеукр. наук.-практ. конф. — Тернопіль-Чортків: ТНЕУ, 2009. — С. 73-75.
2. Дасковский В. Б., Киселев В. Б. Регулирование инвестиционной деятельности // Пищевая промышленность. — 2003. — № 7. — С. 32-34.
3. Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18 вересня 1991 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 47. — Ст. 646.
4. Информ. агентство “Обозреватель” // <http://obozrevatel.com/news/2008/11/3>.
5. Прес-реліз “Валовий зовнішній борг України”, презентований на офіційному сайті НБУ // <http://www.bank.gov.ua/Balance/Debt/index.htm>.
6. Вовчак О. Д. Інвестування: Навч. посіб. — Львів: Новий Світ-2000, 2008. — 544 с.
7. Денисенко М. П. Основи інвестиційної діяльності. — К.: Алерта, 2003. — 338 с.

8. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: Навч. посіб. / За наук. ред. В. Г. Федоренко. — К.: Алерта, 2004. — 431 с.
9. Пересада А. А. Інвестування: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2004. — 250 с.
10. Шахматов И. К., Ситдииков М. С. Формирование аналитических критериев для оценки инвестиционной привлекательности // Пищевая промышленность. — 2003. — № 6. — С. 41.
11. Дасковский В. Б., Киселев В. Б. Особенности оценки эффективности инвестиций в экономике переходного периода // Пищевая промышленность. — 2005. — № 1. — С. 26-28.
12. Дасковский В. Б., Киселев В. Б. Особенности оценки эффективности инвестиций в экономике переходного периода // Пищевая промышленность. — 2005. — № 2. — С. 16-20.
13. Дасковский В. Б., Дасковский Б. В. Об учете фактора времени при оценке эффективности инвестиционных проектов // Хранение и переработка сельхозсырья. — 2003. — № 6. — С. 9-20.
14. USA Historical Inflation Rates // <http://www.rateinflation.com/inflation-rate/usa-historical-inflation-rate.php?form=usair>.
15. Обзорный сайт мирового банковского рынка // <http://www.bankrate.com/brm/ratewatch/other-indices.asp>.
16. Прес-реліз “Процентні ставки рефінансування банків”, презентований на офіційному сайті НБУ // http://www.bank.gov.ua/Statistic/DAILY/2009/PERCENTlast_2009.htm.

Резюме

Розглядаються проблеми оцінки ефективності інвестиційних проектів в сучасних умовах економічного розвитку України. Пропонується на даному етапі застосовувати традиційні методи оцінки ефективності інвестиційних проектів, оскільки методи дисконтування грошових потоків можуть привести до помилкових висновків щодо доцільності капіталовкладень в кризову економіку.

Рецензент доктор економ. наук, професор О. Г. Янковой

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Человечество пересекает неизвестный рубеж третьего тысячелетия, что обещает стать выдающейся вехой в обеспечении его устойчивого безопасного существования и развития. В связи с этим необходимы и неизбежны социальные, экономические, нравственные и естественные перемены. Необходимо развивать новый образ мышления, вырабатывать новые приоритеты для достижения безопасного, устойчивого развития человека, общества, природной среды как основы сценария развития человечества в будущем.

Устойчивое развитие предполагает гармонизацию отношений человечества и биосферы, развитие человечества в согласии с законами природы, что становится возможным при условии осознанных ограничений на потребление ресурсов исходя из возможностей биосферы.

Таким образом, при раскрытии понятия устойчивого развития выделяются 2 ключевых аспекта:

- потребности человечества, т. е. удовлетворение основных, наиболее важных, жизнеобеспечивающих потребностей;
- ограничение потребностей исходя из возможностей окружающей природной среды их удовлетворить.

Это — общество, экономическая система, окружающая природная среда. Устойчивое развитие окружающей природной среды подразумевает собой чистый воздух, воду, почву, действующие природные системы, т. е. сохранение способности природы к самовосстановлению. С социальной точки зрения устойчивое развитие предполагает объединение всех социальных, этнических, возрастных групп для участия в управлении развитием территории; справедливое распределение работы, дохода, социальных благ, обеспечение безопасности и благополучия.

Устойчивое развитие экономической системы включает в себя использование эффективных методов ведения хозяйства (во всех отраслях промышленности и сельского хозяйства), направленных на повышение качества использования ресурсов. Это ресурсосберегающие технологии, товары и услуги высокого качества. Про-

цесс развития всех трех составляющих является взаимосвязанным и взаимообусловленным, поэтому должен рассматриваться в единстве. То есть, целесообразно рассматривать процесс развития социо-эколого-экономической системы (СЭЭС), состоящей из трех подсистем: экологической, социальной и экономической [1].

Вследствие нарушений естественного баланса между такими сферами: экологической, экономической и социальной, возникает угроза ущерба, который наносится или может быть нанесен в будущем человеку, обществу и природной среде. Пренебрежение, закономерностей этого процесса очень опасно и может “раздавить” страну, планету. Игнорирование крайне пагубно отражается как на жизнеспособности и жизнестойкости человека и общества, так и на состоянии окружающей природной среды, которая является условием их существования и устойчивого развития в будущем. Таким образом, идеальная модель устойчивого развития подразумевает экономическую эффективность, экологическую безопасность и социальную удовлетворенность.

Вопрос достижения устойчивого экономического развития является одним из ключевых для Украины на современном этапе. Украина признала новую модель развития общества и ратифицировала основной документ конференции в Рио-де-Жанейро (1992 г.) “Повестка дня в XXI столетие”. Этим наша страна обязалась воплощать принципы устойчивого развития, что предусматривает сбалансированное решение социально-экономических заданий, проблем сохранения благоприятного состояния среды и природно-ресурсного потенциала с целью удовлетворения жизненных потребностей нынешнего и последующего поколений. В стране много сделано для улучшения экологической ситуации. Свидетельством этого является принятие ряда Законов Украины, которые обеспечивают использование ней международных соглашений в сфере охраны окружающей среды. О признании Украины активным сотрудником в названной сфере международной деятельности свидетельствует проведение в Киеве в мае 2003 года Всевропейской конференции министров окружающей среды. Все это свидетельствует о чрезвычайной актуальности данной проблемы [2].

Достигнув чрезвычайно высокого уровня познания и развития, общество тем самым создало реальную угрозу своему существованию. Сегодня речь идет об интенсивном качественном

и количественном уничтожении обществом и предприятиями природных условий и ресурсов, достаточных и необходимых для существования живого, прежде всего человека. По прогнозу ученых Римского клуба, при сохранении имеющихся тенденций во взаимодействии общества и окружающей среды уже через 35-40 лет может начаться массовое вымирание землян. Это касается всех стран и народов. Остро эти вопросы впервые поднял генеральный секретарь ООН У. Тан. В его известном докладе на общем собрании ООН в 1969 году взаимосвязанные явления — демографический взрыв, истощение природных ресурсов и загрязнение окружающей среды — квалифицируются как угроза глобальной экологической катастрофы. Особенно большие проблемы социально-экономического развития и связанные с ними экологические проблемы существуют в странах, получивших тяжелое наследство от бывшего СССР. Прежде всего это касается Украины. Особую экологическую проблему вызвала авария на ЧАЭС.

Несмотря на определенное якобы улучшение отдельных экологических показателей в последнее время (уменьшение промышленных выбросов в природную среду, наращивание мощностей очистительных сооружений, снижение производственной активности предприятий и отраслей и т. п.), общая экологическая ситуация в Украине остается критической, а в отдельных случаях даже ухудшается: вырубаются лесные массивы, в т. ч. из заповедного фонда, увеличивается вспашка территорий и угодий за счет земель экологического назначения, практически прекратилась рекультивация нарушенных земель и т. п. [3].

Наименее здоровое население в Украине — сельское (в мире — наоборот), у 80 % сельских детей проблемы со здоровьем. Рост онкозаболеваний в Украине еще до чернобыльской аварии был наибольшим в бывшем СССР и составлял 0,3 %.

Нарушенные экосистемы трудно, а часто просто невозможно восстановить. Не восстановятся в Украине уничтоженные эрозией и дефляцией плодородные почвы, около 3000 исчезнувших небольших рек, никуда не денутся многочисленные карьерные воронки на поверхности земли. Без усилий извне также не восстановится экологическое равновесие Днепра.

Сегодня без преувеличения можно говорить о наличии в Украине экологического кризиса, из-за которого нарушается традиционная система жизнеобеспечения нации. Именно этот кри-

зис — одна из главнейших причин неуклонной деградации украинского общества. По уровню жизни, его продолжительности и уровню образования (индекс развития ООН) Украина среди других государств мира занимает позицию во второй сотне: в 1994 г. занимала 45-ю, в 1997 — 94-ю. Сегодня смертность в Украине существенно превышает рождаемость (на сотни тысяч ежегодно).

Перечень потерь можно продолжать и далее, но и приведенных достаточно, чтобы вообразить размеры экологических разрушений Украины и величину утраченного, которое никогда не возвратится в украинскую сокровищницу [4].

На протяжении многих веков господствовала “философия потребления”, где человечество придерживалось “ресурсного” пути развития, общество придерживалось принципов: “человек — царь природы”; “потребление ради процветания”. Таким образом в процессе истории своего развития человечество использовало окружающую природную среду в качестве источника ресурсов для удовлетворения своих возрастающих потребностей. Господство ресурсоразрушающих технологий, которое определялось: приоритетом экономической выгоды; иллюзией неисчерпаемости ресурсного потенциала медленно и постепенно приводило к необратимым последствиям.

Возникла ситуация, когда цены на ресурсы не отражают их истинной стоимости, т. е. неадекватность механизма ценообразования на природные ресурсы. Результатом такого способа хозяйствования явилось истощение ресурсного потенциала и деградация природной среды.

На сегодня в Украине отсутствует концепция устойчивого развития на уровне предприятия. По этому целью данной статьи является рассмотрение предприятия как объекта и субъекта устойчивого развития. Так как предприятия относятся к числу основных субъектов, от решений которых зависят уровень экологической безопасности, рациональность использования природных ресурсов, а тем самым и благополучие нынешних и будущих поколений. Вследствие этого в области охраны окружающей среды постоянно возрастают требования со стороны законодательных органов, со стороны общества. На данный момент имеет место всевозрастающая нагрузка на окружающую среду вследствие экономической активности человека, изменение общества в сторону охраны окружающей среды, повышение тре-

бований потребителей относительно экологически чистых продуктов и производства. Вышеуказанные факторы и определяют необходимость разработки и анализа концепции устойчивого развития на уровне самого предприятия.

Так как наибольшей устойчивостью обладает экологическая система, а наименьшей — экономическая, то главной целью первого уровня должно являться улучшение экологической безопасности в стране на уровне отдельных предприятий, с учетом повышенного сознания каждого человечества в целом. Если мы выбираем приоритетами развития экономические цели, мы поставим всю систему в неустойчивое состояние. И только при переходе на экологические приоритеты развития и подчинении экономических целей социальным интересам, мы переводим систему в состояние устойчивости, т. е. устойчивого развития. Мы видим, что устойчивое развитие социальной и экономической подсистем становится возможным только при условии поддержания устойчивого развития экологической подсистемы.

С целью дать представление о тенденциях формирования общей экологической ситуации проанализируем динамику количества и структуру выбросов вредных веществ в окружающую среду (табл. 1).

Таблица 1

Динамика количества и структура поступления вредных веществ в окружающую среду Украины

Среда	Года					
	2000	2001	2002	2003	2004	2004 в % к 2000
Поступление вредных веществ, тыс. т, всего	64 437	6 0656	55 918	31 142	4 8543	75,3
В атмосферу	5 909	6 050	6 094	6 191	6 326	107,1
В поверхностные воды	9 108	8 678	6 303	6 068	5 650	62
К земельным ресурсам	49 420	45 928	4 3521	48 883	36 567	74
Структура выбросов, %	100	100	100	100	100	x
В атмосферу	9,2	10	10,9	10,1	13	+3,8
В поверхностные воды	14,1	14,3	11,3	9,9	11,6	- 2,5
К земельным ресурсам	76,7	75,7	77,8	79,9	75,3	- 1,4

В целом количество вредных веществ, которые поступают в окружающую среду Украины, существенно сокращаются. Их общее количество в 2004 году по сравнению с 2000 годом сократилось почти на четверть. Этому в большей степени способствует интенсивное сокращение поступления загрязненных вод в поверхностные водные объекты. Одновременно наблюдается ежегодный прирост количества выбросов (в среднем немного больше чем на 1 процент) в атмосферу, что связано с вредным возрастанием объемов транспортных перевозок, чему способствует оживление экономики страны в целом. Например, в 2004 году грузооборот железнодорожного транспорта по сравнению с 2000 годом вырос на 35 %, а автомобильного — почти в 1,5 раза.

Сокращение объемов сбросов в среду загрязненных вод сравнительно с темпами роста выбросов в атмосферный воздух обеспечило снижение суммарного количества выбросов в расчете на единицу площади в Украине и уменьшилось со 106,8 т в расчете на 1 км² территории в 2000 году до 80,4 % — в 2004 году.

Среди видов экономической деятельности основными загрязнителями поверхностных вод являются жилищно-коммунальное хозяйство, добывающая и обрабатывающая промышленность, которым принадлежат более 90 % загрязненных вод.

По количеству выбросов в атмосферное пространство первое место занимают транспортные средства. Они значительно опережают обрабатывающую промышленность и электроэнергетику. Все эти три вида экономической деятельности выбрасывают в атмосферу приблизительно 80 % от общего количества выбросов. С учетом добывающей промышленности эта часть возрастет до 94,3 % (рис. 1).

Как определить на сколько один вид экономической деятельности “грязнее” другого?

Для ответа на этот вопрос может стать показатель количества выбросов вредных веществ в окружающую среду в расчете на единицу стоимости изготовленной данным видом экономической деятельности внутренней валовой продукции (табл. 3).

Таким образом, добывающая промышленность в расчете на 1 млн. грн. ВВП выбрасывает в поверхностные водоемы загрязненных веществ в 4 раза больше, чем все другие виды экономической деятельности, в среднем на столько же больше — в атмосферу. Обрабатывающей промышленности принадлежит в

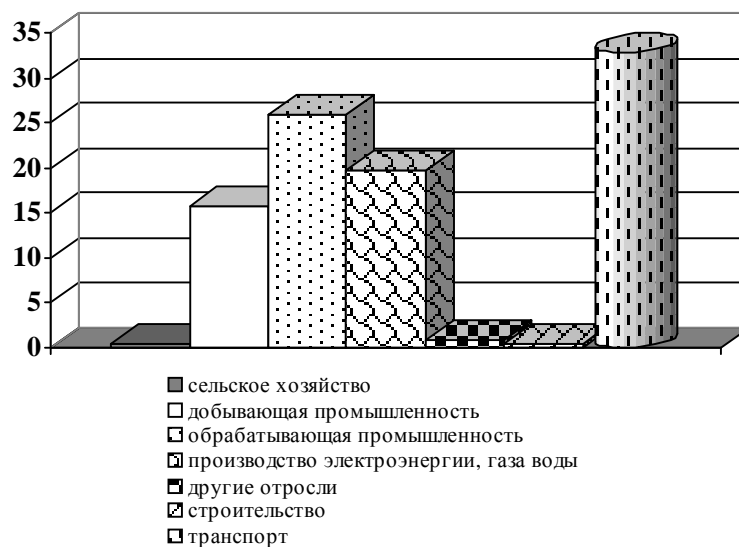


Рис. 1. Удельный вес отдельных отраслей в структуре выбросов в атмосферу, %

Таблица 3

Выбросы вредных веществ в расчете на единицу изготовленной продукции по видам экономической деятельности (в расчете на 1 млн. ВВП)

Виды экономической деятельности	Выбросы вредных веществ в водоемы, тыс. куб. м.	Выбросы вредных веществ в атмосферу, т
Все виды экономической деятельности	4	7,6
В т. ч.		
Сельское хозяйство	0,6	0,4
Добывающая промышленность	15,8	30,6
Обрабатывающая промышленность	2,9	4,9
Производство электроэнергии	6,6	39,5
Строительство	0	0,9
Транспорт	0,1	16,6
Другие виды	0,4	0,6

5 раз меньше выбросов загрязненных вод, чем добывающей, и на 25 % меньше, чем всем другим отраслям промышленности в среднем. По показателям выбросов вредных веществ в атмосферный воздух в обрабатывающей промышленности также значительно меньше выбросов (в 6 раз), чем в добывающей.

Теперь мы сможем прогнозировать изменения показателей экологической ситуации в стране в зависимости от структурных изменений в экономике. Оздоровление окружающей среды в большой степени зависит от совершенствования структуры общественного производства Украины. Например при повышении удельного веса добывающей промышленности в структуре ВВП на 1 % приведет к возрастанию общего количества выбросов вредных веществ в атмосферу на 0,12 %. Соответственно зная такую зависимость, мы сможем регулировать и прогнозировать экологическую ситуацию [5].

В сфере социальных отношений активно происходят процессы создания сплоченного гражданского общества, что, в свою очередь ведет к изменению общественного сознания, люди перестают чувствовать себя “винтиками” командной системы. У них повышаются требования, они стремятся к повышению жизненного уровня населения, увеличению доходов населения, повышению продолжительности жизни, снижению уровня заболеваемости населения, снижению роста преступности, уменьшению роста безработицы, усилению социальной защищенности. Уделение должного внимания данным требованиям общества приведет к падению существующей социальной напряженности, решению этнических проблем, снижению неуверенности в завтрашнем дне, снижению количества нервных и психических заболеваний, повышению здоровья и благосостояния социума.

Залогом стабильности и безопасности функционирования и развития предприятия является их поступательное экономическое развитие, удовлетворяющие насущные жизненные потребности населения. Важным условием для реализации данной цели является продолжение экономических и структурных реформ в рамках деятельности промышленных предприятий, способствующих формированию рыночного потенциала, и диверсификации экономики, а значит социальной удовлетворенности и защищенности общества. Для этого необходимо внедрять экологически чистые, энерго- и ресурсосберегающие технологии, безотходные

производства; рационально использовать ресурсы, во все экономические стратегии и планы действий предприятий интегрировать вопросы рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды. Развитие каждого предприятия в нынешних условиях должно проявляться в системности функционирования каждого из них как открытых подсистем со своими слаженными внутренними механизмами и устойчивыми связями с обществом, экологией, государством и друг с другом, входящих в глобальную систему экономических отношений по интересам и общим условиям сосуществования.

Таким образом, необходимо составить сценарий для наиболее эффективного устранения негативных последствий имеющих место в на каждом предприятии и влияющих на всю страну. Для этого необходимо выделить наиболее важные вопросы, которые требуют непереносимого решения. Так дерево целей может быть основой для построения иерархии целей для каждого промышленного предприятия (или группы предприятий) с учетом его специфики. Итак, целью первого уровня должно являться улучшение экологической безопасности так как наибольшей устойчивостью обладает экологическая система, наименьшей — экономическая.

Для получения высоких экологических результатов невозможно обойтись без соблюдения данных требований: экологическая безопасность как фундамента устойчивого развития; поддержание и улучшение здоровья общества (в здоровом теле здоровый дух); управление экологическим образованием экологическим воспитанием, которые способны повышать степень экологической зрелости: экологические знания — экологическое мышление — экологическое сознание — экологическая этика — экологическая культура.

Соответственно целью второго уровня будет являться социальная удовлетворенность, активная борьба с бедностью, ее искоренение (внутри страны, региона....) и повышение благосостояния общества — важнейшие задачи, требующие срочного решения. Для эффективной реализации поставленных требований необходимо взять во внимание реализацию таких требований как: учет интересов общества, региона страны; повышение ответственности каждого государства, предприятия, индивида; достижение политической стабильности, совершенствование законодательной базы; признание необходимости информирования об-

щественности как важного условия согласованных действий в проводимой экологической и социально — экономической политики в регионе; улучшение демографических показателей региона на основе внедрения парадигмы здорового общества; сохранение ценностей природного и культурного наследия.

Целью третьего уровня является повышение экономической эффективности. Для достаточно высокого экономического развития: приоритетность рационального использования природных ресурсов при планировании экономического развития; обеспечение перехода к более сбалансированной и научно обоснованной системе ведения хозяйства; обеспечение поступательного экономического развития. Целью каждого предприятия должно являться не получение прибыли любой ценой, а получение прибыли посредством роста конкурентоспособности предприятия и его продукции, которая будет повышаться за счет увеличения устойчивости предприятия, а значит за счет использования безопасных технологий функционирования производства, не приносящих вреда окружающей среде и обществу и изготовлению высококлассных продуктов, отвечающих требованиям потребителей.

Сегодняшняя ситуация на предприятиях становится импульсом новых тенденций во взаимосвязи производства и природы. Но это возможно лишь в случае, если будут созданы эффективные механизмы управления социо-эколого-экономическими процессами. Цементирующим и формирующим базисом для развития перспектив устойчивого экономического развития должны выступать ориентиры направленные, прежде всего, на улучшение экологической ситуации. Поскольку улучшение этого показателя как следствие приведет к высокоразвитой экономике и процветанию, и отдельного предприятия, и государства, и всего мира.

Права человека и всеобщие ценности — практически синонимы, если учесть, что права не существуют отдельно, в вакууме. А неотъемлемым правом каждого из нас является право на достойный уровень жизни, право на обитание в экологически чистой среде, право на получение высокого достатка, право на социальную удовлетворенность, право на защищенность.... Их надо тщательно проанализировать. Их надо защищать. Их надо укреплять. И мы должны найти в себе силы отстаивать и бороться за свои права, не нарушая тем самым требования и принципы, ведущие к реализации и воплощению наших прав.

Они влекут за собой соответствующие обязанности, соответственно обязанностью каждого предприятия должно являться повышение уровня экологической безопасности, производства высококачественных безопасных для жизни и здоровья продуктов, разрабатывать и внедрять новые мероприятия, технологии по улучшению благосостояния общества.

Ведь мы слишком хорошо понимаем, что бедность, болезни и голод столь же смертоносны и разрушительны, как и землетрясения, ураганы и цунами. Молодежь и пожилые люди всех национальностей, этнического происхождения и вероисповедания должны браться за решение поставленных задач на своих предприятиях, чтобы сделать жизнь лучше. И руководство предприятий должно стать настоящим лидером в нашей деятельности по достижению целей в области устойчивого развития.

Литература

1. Стоян А. Экономическая теория устойчивого развития общества: проблема воспроизводственного духовно-экологического менеджмента в социальной и экономической сфере // Підприємство, господарство і право. — 2008. — № 152. — С. 153-157.
2. Дегтярева О. Устойчивое развитие — новая общественно-экономическая парадигма // Економіка: проблеми теорії та практики. — 2006. — Вип. 211. — С. 975-981.
3. Миколайчук М. Регіональні аспекти державного управління сталим розвитком в умовах глобалізації // Економіка та держава. — 2008. — № 7 (67). — С. 71-74.
4. Немец В. Устойчивое развитие: социально-географические аспекты (на примере Украины). — Харьков: Факт, 2003. — 361 с.
5. Єдинак О. Вплив галузей економіки України на формування екологічної ситуації в країні // Економіка та підприємництво. — 2006. — № 3. — С. 102-105.

Резюме

У даній статті розглянуті основні проблеми сталого розвитку підприємств України. Проведено аналіз компонентів сталого розвитку. Дана характеристика негативним наслідкам економічної діяльності та встановлено, що існують передумови стосовно оп-

тимізації зв'язків підприємства та навколишнього середовища. Виявлені основні перспективи сталого розвитку. Запропоновано шляхи вирішення існуючих проблем.

Рецензент канд. економ. наук, доцент А. Т. Никифоренко

УДК 330.131.7:338.1

О. Ю. Малютенко

ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ПРОЦЕСІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Як свідчить досвід суспільного виробництва, ризик є характерним феноменом ринкової економіки та належить до фундаментальних понять економічної теорії і менеджменту. Тому однією з головних цілей розвитку економічної теорії у другій половині ХХ століття стало визначення ризику, побудова та удосконалення адекватного інструментарію його аналізу, прогнозування, а також оцінка при прийнятті управлінських рішень. За умов становлення нових конкурентних відносин між суб'єктами господарювання та переходу до формування моделі ринкових умов господарювання посилюється вплив ризиків на ефективність діяльності будь-якого підприємства. За цих умов підвищується значення врахування ризиків, які стають постійними супутниками підприємницької діяльності і є чинниками поступального розвитку економічної системи у цілому та кожного конкретного підприємства, зокрема в разі відповідального підходу до управління ризиками.

Проблеми ефективної роботи суб'єктів господарювання пов'язані з значними змінами у зовнішньому середовищі і їх впливом на результати кінцевої діяльності підприємства. Це підвищує актуальність застосування та постійного удосконалення процесу управління ризиками, який дозволить вчасно реагувати на подібні зміни. Розробка та впровадження ефективної системи управління ризиками дає змогу господарюючому суб'єкту стабільно функціонувати на ринку, здобувати конкурентні переваги, незважаючи на значні впливи політичних, економічних та соціальних чинників.

Тенденцією останніх років є збільшення інтересу широкого кола спеціалістів, особливо підприємців та менеджерів різного рівня, до питань управління ризиками в процесі господарської діяльності підприємства. Сучасні підприємницькі структури не

можуть не приділяти увагу різним способам зменшення невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища, в яких вони змушені здійснювати свою господарську діяльність. Треба визнати, що ризик є невід'ємною частиною економічного життя, і його ігнорування значно знижує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, а саме потенціал їх життєздатності в умовах змінного та особливо сьогодні (в умовах глобальної кризи) агресивного, зовнішнього середовища, яке постійно породжує ризикові ситуації. Тому вивчення та аналіз існуючих концепцій теорії ризику, їх взаємозв'язок з теорією підприємництва, дослідження методів управління ризиками на різних рівнях набувають особливого значення та актуальності.

Представниками наукової думки, які вперше розглядали проблему ризиків, були: Є. Н. Тетенс, Ф. Найт, Р. Кантільон, А. Сміт, Дж. Мілль, Н. У. Сеніор, Шумпетер. Вагомий внесок у дослідженнях цієї проблеми внесли економісти: В. Варкалло, Я. Дангель, М. І. Фінлей, А. Маршалл, А. Пігу, Т. Бачкаї, Д. Мессен, Дж. М. Кейнс. В останній час наукова проблематика ризиків отримала розвиток у наукових розробках багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців А. Т. Альгіна, І. В. Алексеєва, І. Т. Балабанова, Л. Бартона, С. В. Близнюка, І. А. Брижань, В. В. Вітлінського, В. Н. Вяткина, В. В. Глущенко, П. Г. Грабового, В. М. Гранатурова, Х. Драганова, О. С. Дубрової, Б. Илиєва, І. Ю. Івченко, С. М. Ілляшенка, П. Золина, Р. М. Качалова, К. Каменєва, Є. В. Крикавського, О.Є. Кузьміна, В. Г. Лопатовського; М. Г. Лапусти, І. В. Литовченко, В. В. Лук'янова, А. А. Мазаракі, Н. І. Машиної, Н. Ю. Подольчака, А. О. Старостіної, О. Л. Устенко, А. М. Фомичева, С. К. Харічкова, Дж. Хемптона, М. В. Хохлова, В. В. Христіановський, В. В. Черкасова, Г. В. Чернової, Н. І. Чухрайя, Л. Г. Шаршукової, У. Шенкира, Д. А. Штефанича, П. Уокера, О. Л. Устенка, Є. А. Уткіна, О. І. Ястремського та інших. В працях цих учених досліджено сутність ризиків, визначено фактори і причини їх виникнення, класифікації ризиків, характеристики методів оцінки, виявлено шляхи та заходи щодо зменшення ризиків та управління ними.

Незважаючи на плідну роботу вітчизняних учених, окремі аспекти управління ризиком залишаються малодослідженими та недостатньо обґрунтованими, а саме: методи аналізу зовнішніх і внутрішніх ризиків у сфері виробництва промислової продукції;

методичні підходи до визначення можливих утрат підприємства від впливу на його діяльність ризику; практичні аспекти управління ризиками на рівні підприємств галузі; створення комплексної системи управління господарськими ризиками, методики оцінки ефективності її функціонування. Значна частина спеціальних робіт присвячена теоретичним дослідженням та розробкам методів вимірювання рівня ризику у банківській діяльності, у галузі фінансів, страхування та інвестицій і в деяких інших специфічних областях. Дослідження спрямовані, як правило, на обґрунтування прикладних механізмів управління окремими видами ризиків, а саме: валютними, кредитними, екологічними, інвестиційними проектами і т. п.

Аналіз наукових праць дає можливість констатувати, що в наш час у вітчизняній теорії та практиці не має єдиного підходу до визначення суті підприємницького ризику та методів управління ризиками в умовах невизначеності, а саме відчувається дефіцит робіт, які присвячені питанням комплексного управління ризиками.

Ціллю статті є дослідження теоретичних засад формування комплексної системи управління ризиками в процесі господарської діяльності підприємства за умов невизначеності.

Існуюча література характеризується неоднозначністю в трактуванні рис, властивостей і елементів ризику, у розумінні його змісту, співвідношення об'єктивних і суб'єктивних сторін. Розмитість думок про сутність ризику пояснюється багатоаспектністю цього явища, практично повним його ігноруванням в існуючому господарському законодавстві, недостатнім використанням у реальній економічній практиці й управлінській діяльності. Ризик — це категорія, що має безліч аналогічних, а іноді й протилежних реальних основ [1, с. 29].

Ще й досі у літературі існує досить поширене судження про ризик як про можливість небезпеки чи невдачі, тобто у загальному випадку під ризиком розуміють можливість того, що відбудеться деяка небажана подія. В економічній діяльності ризик прийнято ототожнювати з можливістю втрати підприємством частини своїх ресурсів, появою додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності.

Однак в ринкових умовах господарювання, будь-якому суб'єкту підприємницької діяльності треба мати справу з невизначе-

ністю й, як наслідок цього, відчувати вплив властивих видів ризиків. Специфічною характеристикою невизначеності є те, що суб'єкти підприємницької діяльності повинні враховувати вплив не тільки невизначеності розвитку власного (внутрішнього) ринку, але й зовнішнього, що є наслідком інтеграції економік різних країн. Умови невизначеності, що мають місце в підприємницькій діяльності, є предметом дослідження й об'єктом постійного спостереження економістів всіляких профілів, а також фахівців інших галузей (юристів, соціологів, політологів і т. п.). Такий комплексний підхід до вивчення даного явища пов'язаний з тим, що суб'єкти господарювання в процесі свого функціонування випробовують залежність від цілого ряду умов.

Наукові уяви про невизначеність, а як наслідок цього, і про ризику, формувалися поетапно. У дослідженнях із проблем, пов'язаних з вивченням ризиків, виник цілий напрямок робіт під загальною назвою ризик-менеджмент (управління ризиком). Його особливістю є комплексність досліджень, яка містить у собі різні аспекти: наукові, технічні, організаційно-управлінські, соціально-економічні й т. п. При цьому широко застосовуються методи системного підходу й оптимізації процесу прийняття рішень в умовах невизначеності з метою розробки методології управління ризиком.

Сьогодні конкурентна боротьба суб'єктів господарювання, як відображення невизначеності постійних змін на ринку, відбиває реакцію на зміни, обумовлені наступним:

- з'являється потреба в наявності великої кількості аналітичного матеріалу, необхідного для аналізу й прийняття управлінських і маркетингових рішень;
- моніторингові дослідження ринку, зіставлення існуючої маркетингової стратегії й стратегії менеджменту з потребами ринку;
- з'являється необхідність більш широкого використання сценарних підходів при плануванні діяльності підприємства (песимістичних, оптимістичних і інших видів прогнозів, пов'язаних з аналізом вірогідності наступу події) та максимально можливого обліку всіх видів невизначеності [2, с. 26].

Слід зауважити, що фактори невизначеності, також присутні й безпосередньо в процесі управління суб'єктом господарювання і може бути наслідком:

- невизначеності планового періоду, зокрема періоду, на який розробляється стратегія розвитку суб'єкту господарювання;
- невизначеності при формуванні цілей підприємства й у виборі пріоритетів у поставлених цілях, що може бути обумовлене наявністю ряду альтернативних цілей;
- помилок в оцінках дійсного стану справ усередині самого підприємства і його місця на ринку, які, у свою чергу, можуть бути наслідком цілого ряду причин об'єктивного й суб'єктивного характеру;
- помилкової чи недостовірної інформації про перспективи розвитку даного суб'єкту господарювання й ринку в цілому, а також управлінських рішень, прийнятих на її підставі;
- можливих збоїв при розробці стратегії розвитку суб'єкту господарювання, а також під час її реалізації;
- невизначеності при контролі й оцінці результатів діяльності суб'єкту господарювання.

Економічна нестабільність, скорочення інвестицій, в тому числі іноземних у промисловість, посилення конкуренції, соціальна напруженість, недосконалість економіко-правової бази системи управління негативно відбиваються на діяльності суб'єктів господарювання. В Україні в основі економічної кризи лежать як об'єктивні (процеси трансформаційного змісту, пов'язані з формуванням ринкової економіки), так і суб'єктивні (популізм, помилки в соціально-економічній політиці, в основі яких лежить брак кадрового потенціалу та слабкість політичної еліти, її неспроможність приймати рішення в нових економічних реаліях, протистояння виконавчої та законодавчої влад, відсутність консолідації патріотичних сил українського суспільства). Тому наслідки дії політичного ризику навіть важко прогнозувати.

Саме економічна криза значно розширила зони ризикових ситуацій, виникли невизначеність і невпевненість в одержанні очікуваного кінцевого результату виробничої та комерційної діяльності, а отже, значне збільшення можливості самого ризику. Тому проблеми ризиків і системного управління ними стають одними з ключових, оскільки ризики необхідно враховувати й оцінювати не лише тоді, коли рішення вже прийнято, але завчасно (апріорі), оскільки в цьому випадку є велика можливість вибору кращої альтернативи їх мінімізації.

Загальновідомо, що підприємства стикаються з різними видами ризиків, які відрізняються між собою по місцю та часу виникнення, взаємодією зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на їх рівень. В економічній літературі, не існує єдиної системи класифікації ризиків, які, як правило, визначаються цілями та задачами класифікації. Підставою класифікації має бути не одна із суттєвих ознак, а ознака найбільш суттєва — та, від якої залежить та з якої витікають усі інші ознаки класифікаційних предметів та явищ [3, с. 73].

Управління ризиками як відносно самостійна функція передбачає здійснення всебічного аналізу ситуації, оцінку ризику, співставлення факторів прояву ризику із заходами по адаптації (мінімізації) до них або їх нейтралізації, контроль за параметрами ризику та коректування прийнятих заходів. Тому управління ризиками в процесі господарської діяльності являє собою комплексну систему взаємопов'язаних в єдину технологію процесів управління.

Проблеми ефективної роботи суб'єктів господарювання пов'язані зі значними змінами у зовнішньому середовищі підприємства і їх впливом на результати діяльності суб'єктів господарювання. Саме це підвищує актуальність застосування та постійного удосконалення процесу управління ризиками, поетапна реалізація якого дозволить упереджено реагувати на можливі зміни. Розробка та впровадження ефективної системи управління ризиками дає змогу суб'єкту господарювання стабільно функціонувати на ринку, здобувати конкурентні переваги, незважаючи на значні впливи політичних, економічних та соціальних чинників.

Таким чином, формуючи основи комплексної системи управління ризиками, необхідно враховувати основні методи регулювання ступеню ризиків. Передусім це: ухилення, компенсація, прийняття та передача ризиків. В основі використання будь-якого з існуючих методів лежить організація роботи із зниження втрат, викликаних ризиками у діяльності суб'єктів господарювання. Проте це завдання значно ускладнюється взаємозв'язками між окремими ризиками, що спричиняє ланцюговий ефект, тобто поява одного виду ризиків викликає появу або посилює вплив інших. Це у кінцевому рахунку викликає значно більші втрати потенційного прибутку, ніж очікувалось. Тому при управлінні ризиками необхідно враховувати взаємовплив різних

ризиків, що дозволить більш ефективно контролювати та зменшувати їх вплив на суб'єкті господарювання.

Аналіз існуючих методів кількісної оцінки ризиків свідчить про наявність у кожного із них низки переваг і недоліків, а тому неможливість керуватися результатами оцінки ризиків, отриманими у випадку застосування лише одного певного методу. Крім того, для практичного використання більшості методів потрібно володіти достатньою інформацією, мати у наявності на підприємстві висококваліфікованих фахівців, відповідне програмне забезпечення. Як свідчить практика, на українських підприємствах не використовується спеціальне програмне забезпечення, не вистачає і кваліфікованих спеціалістів, які можуть високоякісно здійснити оцінку ризиків існуючими кількісними методами [4, с. 9].

Як було зазначено, першопричиною виникнення ризиків є фактор невизначеності, яка зумовлена цілою низкою причин і може мати декілька видових проявів. Основна відмінність між невизначеністю і ризиком полягає в тому, що перша існує об'єктивно, а породжений нею ризик має об'єктивно-суб'єктивну природу. Саме невизначеність передбачає наявність факторів, за яких результати дій не є детермінованими, а ступінь впливу кожного фактору — невідомий. Усунути невизначеність неможливо, оскільки вона є елементом об'єктивної дійсності. Проте, невизначеність не завжди є негативним фактором, оскільки усвідомлення факту її існування мотивує до самостійного вирішення управлінських задач, творчого пошуку. Тому, економічна ефективність від його реалізації повинна бути скоригована на ступінь ризику досягнення непередбачуваних результатів.

Існуючі методи оцінки ризиків у багатьох випадках не можуть дати однозначних рекомендацій, тому у процесі розробки й обґрунтування ризикових рішень їх необхідно сполучати з експертними процедурами.

Відповідно до сучасної концепції управління ризиками, це з одного боку, процес управління; з іншого — складна, динамічна і відкрита система, що, на нашу думку, глибше розкриває сутність системи управління ризиками. Розуміння останнього як багатоступінчатого процесу є одним із найбільш поширених підходів. Необхідними умовами функціонування системи управління ризиками є також періодичний моніторинг та оцінка її ефективності,

але можна вказати на відсутність відповідних методик безпосередньо для промислових підприємств [5, с. 15].

При виробленні системи управління ризиками в умовах невизначеності практики пропонують використовувати наступні правила: не можна ризикувати більше, ніж дозволяє капітал, або ризикувати заради малого; рішення слід ухвалювати при відсутності сумніву; менеджери завжди думати про наслідки ризику; необхідно пам'ятати, що завжди є безліч можливих рішень, щодо мінімізації ризиків.

Завдання створення єдиної універсальної системи для всіх підприємств не може бути вирішено в принципі, оскільки кожне підприємство по-своєму унікальне, орієнтоване на власну ринкову нішу, наявний потенціал, існуючи зв'язки. Тому формування засад комплексної системи управління ризиками передбачає застосування детально розроблених, обґрунтованих і найбільш прийнятних підходів до оцінки ризиків та впливу на їх ступінь.

Узагальнюючи висновки дослідження слід зазначити: по-перше, будь-якому суб'єкту підприємницької діяльності треба мати справу з невизначеністю й, як наслідок цього, відчувати вплив різних видів ризиків (внутрішнього ринку, але й зовнішнього, що є наслідком інтеграції економік різних країн); по-друге, кожен з існуючих методів оцінки ризиків має переваги і недоліки, тому неможливо керуватися результатами оцінки ризиків, отриманими у випадку застосування лише одного певного методу: по-третє, впровадження комплексної системи управління ризиками дозволяє мінімізувати ризики безпосередньо для конкретного суб'єкту господарювання.

У подальшому автор пов'язує дослідження з аналізом особливості впливу ризиків на функціонування підприємства на різних етапах життєвого циклу його продукції та визначенню характерних рис кожного етапу з погляду впливу ризиків на результати господарської діяльності.

Література

1. Косянчук Т. Ф., Лук'янова В. В., Майорова Н. І., Швид В. В. Економічна діагностика: Навч. посіб. / За заг. ред. Т. Ф. Косянчук. — Львів: Новий світ-2000, 2007. — 452 с.
2. Устенко О. Л. Теория экономического риска: Моногр. — К.: МАУП, 1997. — 164 с.

3. Гранатуров В. Г., Литовченко И. В. Управление предпринимательскими рисками: вопросы теории и практики: — Одеса: Эвен, 2005. — 204 с.
4. Лопатовський В. Г. Управління ризиками підприємств за умов нестабільного зовнішнього середовища: Автореф. дис. ... канд. економ. наук: 08.00.04 / Нац. ун-т харч, технологій. — К., 2008. — 20 с.
5. Дуброва О. С. Формування комплексної системи управління господарськими ризиками (за матеріалами підприємств олійно-жирової галузі України): Автореф. дис. ... канд. економ. наук: 08.06.01 /Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 20 с.

Резюме

Раскрыта проблема управления рисками в процессе хозяйственной деятельности.

Рецензент канд. економ. наук, профессор В. О. Кравченко

УДК 330.061.27

В. М. Єрмолін, Т. В. Шевченко

РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В УКРАЇНІ

Регіон як економічна система завжди схильний до циклічного розвитку. Але характер циклічності змінюється в залежності від масштабів цієї економічної системи. Дослідження економічних циклів у сучасних умовах має дуже важливе значення для економіки України, який притаманні кризи економічної та соціальної політики. Аналіз співвідношення розвитку регіону з видами економічних циклів потрібен для можливості своєчасної розробки антикризових регіональних програм. Оскільки національна економіка України як окрема економічна одиниця досить молода, вона не має своєї Історії переживання криз довгих та середніх циклів. На даному етапі це серйозно перешкоджає насамперед можливості побудови вірних прогнозів стосовно кризових економічних явищ, а також способів їх подолання.

У процесі свого розвитку регіони час від часу відчувають підйоми і спади в своїй економічній діяльності. Ці коливання частково пов'язані з об'єктивним перебігом економічного розвитку. Однак за умов змішаної економіки деякі з них можна

послабити або уникнути в процесі державного регулювання. В цьому напрямі вивчення економічних коливань має велике значення, адже в процесі розвитку якого-небудь регіону може виникнути ситуація, коли перебіг його розвитку бажано або прискорити, або уповільнити, якщо це дозволить уникнути різних циклічних коливань. Отже, політика розвитку регіону повинна зважати на те, до якого циклічного наслідку вона призведе.

Регіональна політика — це діяльність держави, спрямована на забезпечення комплексного економічного, політичного, соціального та культурного розвитку окремих територій країни.

В повній мірі вона відображає її економічну політику і коливання розвитку. Слід зауважити, що економіка України останні роки розвивається досить високими темпами, в окремі роки вище 7 %. Про те був екстенсивний, тобто затратний, тип розвитку. Для нашої економіки характерною є надто висока матеріально-енергоємність. Так, на одиницю продукції витрачається середньому в 2-3 рази більше енергоносіїв, ніж у сусідніх державах. Польща на рік споживає близько 14 млрд кубометрів газу, а Україна — 70 млрд. У той же час внутрішній продукт Польщі в 1,7 рази вище, ніж в Україні. До того ж на підприємствах країни дедалі застосовується моральне і фізичне застаріле обладнання [1].

Виникнення великих, середніх та коротких циклів є внутрішньою закономірністю економічної динаміки, іманентно властивій економіці як системі. Причиною існування великих циклів є довгий цикл часу будівництва та дієздатності засобів виробництва довгого використання та віддачі вкладених інвестицій — фабрики, заводи, порти, канали, тунелі, гідроелектростанції, залізничні дороги і т. д.

Цикл “підйом — рецесія — депресія”, відкритий К. Марксом в “Капіталі”, ніхто не скасовував. Більш довготермінова “хвиля” Кондратьєва також вступила у нищу фазу. Період сталого економічного росту продовжувався досить довго: відіграли свою роль включення в глобальну економіку нових ринків (перш за все — Східного блоку наприкінці 80-х років), “місцеві” кризи, що пом’якшували ситуацію (наприклад, азіатський — 1997 р., російський — 1998 р.) але криза повинна була наступити — і наступила.

Нині Україна перебуває у надзвичайно складному положенні. Її величезне відставання у розвитку економіки порівняно з сусідами принижує її, дозволяє вести справи методом диктату. Для

виходу з цієї ситуації необхідна широка система заходів, але головним напрямком є розвиток економіки, розробка дійової програми піднесення економіки на основі прискорювання науково-технічного прогресу, поєднання індустріальних та інформаційно-комунікаційних технологій.

Безумовно, кризові явища в країні в цілому, позначаються на регіональному розвитку. В Україні майже кожний регіон може бути віднесений до проблемних. На думку спеціалістів МВФ, найбільш загрозлива ситуація в таких регіональних центрах, як Харків, Львів, Одеса [2].

Головною фазою циклу є криза (спад виробництва), оскільки вона являє собою механізм руйнування старих пропорцій, утворюючий умови для майбутнього розвитку виробництва. Свою "очисну" функцію криза виконує за допомогою механізму цін. У фазі кризи знижуються товарні ціни на застарілу продукцію, падають процентні ставки, курси акцій, знижуються прибутки підприємств, а багато з них несуть збитки, що викликає хвилю банкрутств. Ця хвиля банкрутств тісно пов'язана з економічною сутністю середніх та малих циклів.

Для поглибленого дослідження необхідно зважати на такий фактор економічного розвитку, як чутливість економіки регіону до економічного циклу тієї сукупності галузей промисловості, які входять до програми розвитку, і чутливість до циклів самого регіону як єдиного цілого. Звичайно бажаним є розвиток таких галузей, циклічні коливання яких виявляють тенденцію до взаємного погашення або хоча б не посилюють коливання одне одного. Таким чином, дослідження економічного циклу регіону необхідно підкріплювати аналізом циклічних коливань у галузях, особливо якщо вони взаємопов'язані.

Регіон неможливо розглядати як ізольований комплекс: він є відкритою економічною системою, внаслідок чого йому передаються циклічні коливання, які відбуваються в його сусідів. Тому важливим є аналіз каналів, якими розповсюджуються економічні цикли, і чутливості до них конкретного регіону). Так, ввезення продукту в один регіон відповідає рівнозначному вивезенню з іншого (в дійсності існує ціла система взаємопов'язаних регіонів). Якраз чутливість до економічних циклів різних видів регіонів особливо чітко виявляється в коливанні сальдо експорту та імпорту, тобто у звуженні чи розширенні економічних зв'язків між регіонами.

Такі судження підводять нас до необхідності підключення до аналізу категорії мультиплікатора міжрегіональної торгівлі.

Важливим аспектом, якій може забезпечувати економічну стабільність у регіоні за рахунок гнучкості соціально-економічної системи є розвиток сектору малого бізнесу. Саме суб'єкти малого підприємництва виступають основними продуцентами індивідуалізованих матеріальних благ, активаторами структурної перебудови і реформування економіки країни, гарантами її зростання. Кожний регіон має свої індивідуальні риси та особливості проявів циклічних коливань та криз. Для запобігання кризових явищ у регіоні необхідно приділити особливу увагу проблемам та ризикам середнього бізнесу, адже саме він найбільш чутливий до малих та середніх циклів. Натомість перспективним у таких умовах стає малий бізнес, завдяки здатності малого підприємництва створювати нові робочі місця та поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів і структурних зрушень економіки.

Урядом розроблені декілька загально державних програм — проектів, в тому числі інфраструктур них для подолання кризи. Всі вони ставлять мету дати імпульс розвитку країни за рахунок покращення інвестиційного клімату. Але в затвердженій урядом програмі зовсім пропущений регіональний аспект. Всі згодні, що основними зонами ризику мають бути Схід і Захід України, але більшість міністерств свої проекти пов'язують з Південне — і Південне — Східними регіонами.

Більше уваги треба приділяти питанню поменшання впливу кризових явищ прикордонних територіях України, де створені євро-регіони, до складу яких ввійшли адміністративні територіальні одиниці країн ЄС. Успішне функціонування таких євро регіонів, як “Карпатський”, “Буг”, “Нижній Дунай”, “Верхній Прут”, може прискорити інтеграцію України в економічний та світовий простори.

Найважливішими напрямками вдосконалення регіональної політики повинні стати ті, що пов'язані з інноваційним розвитком на основі державної політики, яка передбачає стимулююче оподаткування суб'єктів народного господарства.

Серед можливих сценаріїв соціально економічного розвитку проблемного регіону можна запропонувати сценарій на проектному портфелі інноваційних ресурсів (конкурентно спроможних технологій, сучасне формати торгівлі); використовувати більш доско-

налі методи аналізу бізнес — клімату та розробляти реальні рекомендації що до їх вдосконалення, розробляти ключові індикатори, які дозволять здійснювати моніторинг процесів реалізації стратегії.

Модернізуючи стратегію регіонального розвитку, варто було би перейти до сучасних європейських механізмів та інструментів регулювання, проведення такої регіональної реформи, яка мала на мети повну ідентифікацію сучасних таксонів обласного рангу з європейським рівнем NUTS — II. Формою реалізації державної політики в Україні могли би стати також операційні програми.

Отже, в нових умовах формуються і вступають в силу якісно нові методи регулювання кризових явищ. Відповідно до цього принципова змінюється сама модель регіонів, підходи доведення бізнесу на їх території, психологія головних економічних суб'єктів, то що. Тепер головним є формування новітніх економічних парадигм — економічної теорії інновацій та теорії нововведень.

Література

1. Чухно А. Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційно-економічної теорії // Економіка України. — 2008. — № 1.
2. Данилишин Б. Веклич О. Україна в міжнародних рейтингах сталого розвитку // Економіка України. — 2008. — № 7.

Резюме

Обоснована необхідність розробка нових напрямлений регіональної політики інноваційного характеру в Україні в умовах кризової ситуації. Підчеркивається потреба формування методів, способних еліминувати економічну нестабільність в депресивних регіонах.

Рецензент доктор економ. наук, професор Н. А. Левицький

УДК 336

Ю. І. Онищенко

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Постановка проблеми в загальному вигляді. Вивчення стану банківської системи України та аналіз тенденцій її розвитку дають підстави стверджувати, що за останні роки вона сформу-

валася як дворівнева, і в цілому відповідає вимогам перехідного періоду. Вона є важливою складовою фінансової системи держави. Фінансова система повинна безперервно та ефективно функціонувати, щоб мати спроможність ефективно розподіляти ресурси для найбільш ефективного продуктивного використання, виходячи з особливостей окремих галузей економіки. При цьому банківська система відіграє важливу роль в цьому процесі, активно впливаючи на соціально-економічні процеси держави в цілому. Вона є центром економічного механізму та взаємодіє зі всіма галузями економіки, населенням. Від надійного та ефективного функціонування банківської системи залежить ефективність розвитку всіх галузей господарства країни та, як наслідок, розвиток національної економіки.

На сучасному етапі розвитку фінансових систем та банківських, як їх складової, виникає необхідність поглибленого дослідження теоретичних основ їх функціонування, взаємозв'язків та взаємодії. Враховуючи глобальний характер фінансової сфери, на нашу думку, дослідження закономірностей еволюції фінансових та банківських систем є одним з найважливіших питань фінансової сфери. Тому, в умовах негативного впливу інтеграційних процесів на національну фінансову систему дослідження специфіки діяльності структури банківської системи, як основного суб'єкту фінансового ринку є найбільш важливим та актуальним.

Вивченням проблеми взаємодії та взаємозв'язку фінансової системи із банківською займалися такі провідні вітчизняні та іноземні економісти, як: В. Геєць, Н. Єгорова, О. Лаврушин, В. Матвієнко, С. Мочерний, О. Орлюк, А. Смулов, М. Савлук. В своїх дослідженнях вони досліджують місце банківської системи відносно інших подібних великих систем, які функціонують в економіці паралельно з банківською.

Так, Н. Єгорова та А. Смулов відмічають, що “необхідно, щоб між фінансовим та реальним секторами економіки підтримувалась раціональна пропорція: розвиток фінансового сектору повинен відповідати та підкріплюватися розвитком реального сектору економіки” [1, с. 15]. М. Савлук стверджує, що “банківську систему слід розглядати відносно інших системних структур, з якими вона взаємодіє і створює як підсистема більш загальне утворення — економічну систему в цілому” [2].

Метою даної статті є визначення місця банківської системи як складової фінансової системи.

Вивчення сутності банківської системи та її структури неможливе без визначення її місця у фінансовій системі країни. Фінансова система держави — це сукупність відносин та інститутів, що здійснюють перерозподіл грошових потоків в економіці для вирішення найбільш важливих загальнонаціональних завдань. Розподіл і перерозподіл національного доходу здійснюється за двома основними напрямками:

- через систему державних фінансів (створення і використання на державному рівні фондів грошових коштів — бюджет, пенсійний і страхові фонди та ін.);
- через систему ринкових відносин, за допомогою реалізації споживачам специфічних послуг підприємствами, що спеціалізуються на діяльності у сфері грошового обігу і кредиту.

В економічній літературі приводиться багато визначень фінансової системи, однак їх всі можна звести до двох основних груп:

- перша, в котрій автори визначають фінансову систему як сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих частин, ланок, елементів, що безпосередньо приймають участь у фінансовій діяльності [3, 4];
- друга, в котрій автори визначають фінансову систему як сукупність економічних відносин усіх суб'єктів господарювання та державних органів, що приймають участь в господарському житті [5, 6, 7].

Структура фінансової системи країни [8] відображена на рис. 1.

З рисунку видно, що фінанси суб'єктів господарювання та державні фінанси становлять основу фінансової системи. Фінанси суб'єктів господарювання призначені для забезпечення діяльності підприємств. Діяльність суб'єктів господарювання в значній мірі залежить від забезпеченості фінансовими ресурсами і регулюється законодавчо — з державою, на підставі угод — з іншими суб'єктами.

Державні фінанси включають бюджетну систему, державні цільові фонди та державний кредит. Державний бюджет — це основний фонд фінансових ресурсів і головна, визначальна ланка державних фінансів. Ця ланка фінансової системи призначена для фінансового забезпечення виконання функцій держави

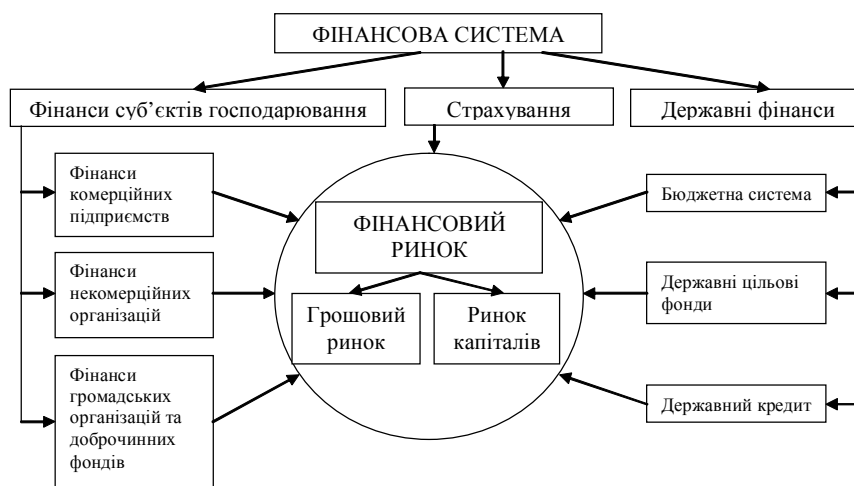


Рис. 1. Структура фінансової системи країни

(управління, оборони, економічної, соціальної). Фонди цільового призначення характеризують акумуляцію фінансових ресурсів для вирішення конкретних завдань і проблем. Характерною ознакою їх є фондівий характер і чітке визначення джерел формування і напрямків використання.

Страхування — це окрема ланка фінансової системи, яка відображає відносини з приводу формування і використання страхових фондів. У фінансовій системі вона займає проміжне місце між суб'єктами господарювання і державними фінансами. З одного боку страхові компанії здійснюють свою діяльність як суб'єкти підприємництва, з іншого-досить жорстко регламентується законодавчими та нормативними актами і підлягають контролю з боку Комітету з нагляду за страховою діяльністю, а управління — з боку Міністерства фінансів.

Фінансовий ринок — це важлива складова фінансової системи, яка посідає особливе місце. Специфічність цієї ланки полягає в тому, що вона приймає участь у русі грошових потоків через посередників — фінансово-кредитні установи. Фінансовий ринок виконує роль забезпечення, відокремлюється в окрему сферу. Поділяється на дві частини:

- грошовий ринок, який функціонує за допомогою кредитної системи, основою якої є банківська система;

- ринок капіталів, інструментом якого виступають цінні папери та акції (акції надають право власності, цінні папери, що не дають права власності).

Таким чином, перерозподіл фінансових ресурсів між галузями, регіонами, суб'єктами господарювання відбувається на фінансовому ринку, основою якого є банківська система. Значення банківської системи будь-якої країни полягає в організації грошового обігу і перерозподілі капіталів між суб'єктами економіки.

Банківська система бере участь у виконанні основних функцій фінансової системи шляхом [9, с. 30]:

- забезпечення способів переміщення фінансових ресурсів у часі та між окремими галузями;
- розробки та забезпечення способів управління ризиками;
- забезпечення механізму об'єднання фінансових ресурсів та їх розподілу між окремими суб'єктами господарювання;
- забезпечення безперебійного функціонування платіжних систем, зокрема шляхом вдосконалення способів клірингу та здійснення розрахунків, що сприяють торгівлі;
- забезпечення насичення ринку ціновою інформацією, що дозволяє координувати децентралізований процес прийняття рішень в окремих галузях економіки.

При цьому необхідно, щоб розвиток фінансового сектору відповідав та підкріплювався розвитком реального сектору економіки. Схематично взаємодія банківської системи з навколишньою середою відображена на рис. 2.

З рисунку видно, що банківська система взаємодіє з іншими фінансовими системами, такими як податкова, бюджетна, страхова та іншими, опосередковано як підсистема кредитної системи, а на пряму вона взаємодіє лише з парабанківською системою. Банківська система тісно взаємодіє із зовнішнім середовищем, одночасно виступаючи як підсистема більш великих утворень — кредитної, фінансово-кредитної та економічної систем країни, що визначає функціонування її в рамках загально прийнятого законодавства та дотримання єдиних юридичних норм.

Діяльність банківської системи як підсистеми національної економіки підпорядкована цілям економічної політики держави

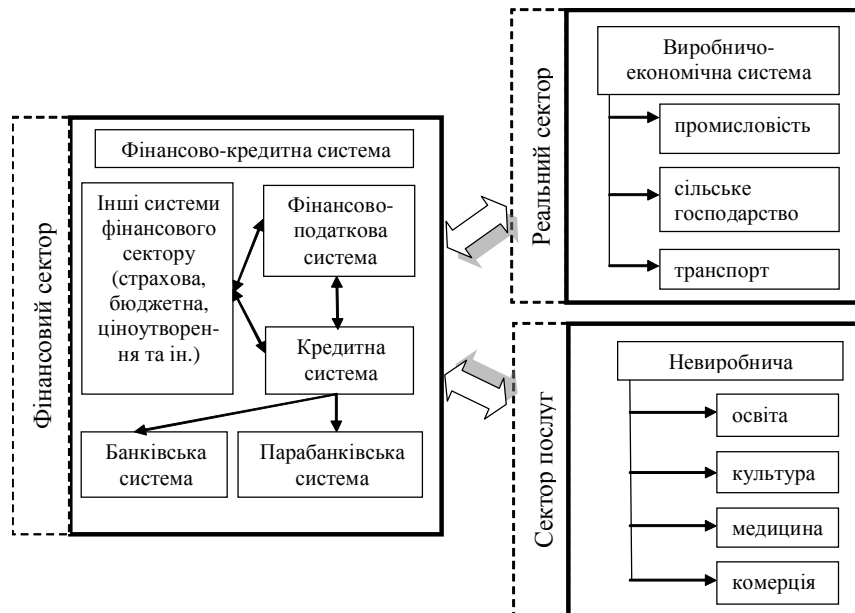


Рис. 2. Схема взаємодії систем різних рівнів

і, на нашу думку, полягає в стимулюванні оптимальних темпів господарського розвитку. Бюджетна система, податкова система, система ціноутворення органічно взаємопов'язані із банківською системою і разом впливають на визначення цін у внутрішньому обігу та зовнішньоекономічній діяльності. Розвиток банківської системи не суперечить також загальним підвалинам і принципам суспільного життя.

Схематично місце банківської системи в суспільстві [10] зображено на рис. 3.

Не зважаючи на те, що в даній схемі банківська система віднесена до систем нижчого порядку в загальній економічній системі країни, саме вона є сполучною ланкою між всіма суб'єктами економіки.

Таким чином, банківська система є основою фінансової та економічної системи країни, тому вимоги банківської системи можуть отримувати статус державної політики в сфері фінансової діяльності, а діяльність банків не можна розглядати у відриві від виробництва, обігу і споживання матеріальних благ, від полі-

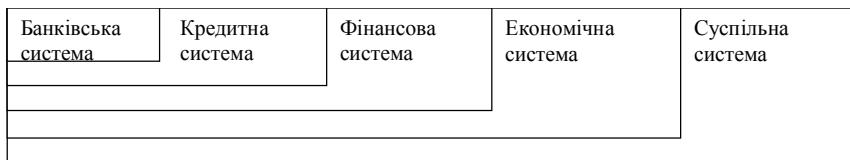


Рис. 3. Місце банківської системи в суспільній системі.

тики, ідеології, культури, освіти, соціальних і етичних орієнтирів, якими керуються члени суспільства.

Залежність поведінки банківської системи від процесів і явищ, що відбуваються в суспільстві, підтверджує історія функціонування грошового товару, а також і банківської системи в Україні, яка в XIX-XX ст. була нерозривно пов'язана з розвитком економіки, політики, ідеології, соціальних і етичних орієнтирів дореволюційної Росії та СРСР. Потім, після 1991 р., вона орієнтувалася на нові соціально-економічні чинники, пов'язані із здобуттям Україною незалежності.

Необхідність формування банківської системи як особливої структури, що діє в економіці країни, визначається двома основними групами причин [9, с. 37]:

- 1) пов'язані з необхідністю здійснення суспільного нагляду і регулювання банківської діяльності, узгодження комерційних інтересів окремих банків із державними та суспільними інтересами — забезпеченням стабільності національної валюти і стабільної роботи банківських установ;
- 2) пов'язані з функціонуванням грошового ринку, забезпеченням збалансованості попиту і пропозиції на грошовому ринку і в кожному його секторі. Для забезпечення цього завдання банки повинні опиратися на значний набір банківських інструментів, що повинні відповідати вимогам мобільності. В такому разі при виникненні необхідності банківські установи зможуть заповнити будь-який сектор ринку, яким би вузьким чи не вигідним він не був.

З вище сказаного можна визначити дві основні цілі банківської системи:

- 1) забезпечення суспільного нагляду і регулювання банківської діяльності з метою узгодження інтересів окремих банків із загальносуспільними інтересами;

- 2) забезпечення надійності і стабільності функціонування банківської системи в цілому з метою стабілізації грошей та безперебійного обслуговування економіки.

Відмітимо, що жодна з цих цілей не під силу окремому банку, яким би економічно могутнім він не був. Тільки скоординоване об'єднання їх в систему, зорієнтовану на зазначені цілі, робить досягнення їх реальним.

Для досягнення поставлених цілей, банківська система спроможна виконувати три функції [2]: емісійну, трансформаційну та стабілізаційну.

Емісійна функція, яку ще називають функцією створення платіжних засобів і регулювання грошового обороту, полягає в тому, що банківська система управляє пропозицією грошей та оперативно змінює масу грошей в обігу відповідно до зміни попиту на гроші. Відмітимо, що це ключова функція банківської системи: у її виконанні беруть участь усі ланки системи — центральний банк, усі банки другого рівня. При цьому звичайно керівне місце відведено центральному банку, на який покладено здійснення грошово-кредитної політики в країні.

Реалізація трансформаційної функції банківської системи залежить від рівня розвитку ринку позичкового капіталу у країні, так як вона полягає в зміні (трансформації) таких якісних характеристик грошових потоків, що проходять через банки, як рівень ризикованості, строковість та просторове спрямування.

Стабілізаційна функція є однією з суттєвих характеристик банківської системи в цілому, так як це функція забезпечення стабільності банківської діяльності та грошового ринку. Ця функція пов'язана з надзвичайно високою ризикованістю банківської діяльності. Функціонуючи переважно за рахунок залучених коштів вкладників, для банківської системи постійно існує проблема загрози втрати грошей, внаслідок цього банкрутство та втрата довіри до всієї банківської системи. Оскільки навіть тимчасовий збій може призвести до серйозних порушень циркуляції економіки, існує особливий економічний інтерес для забезпечення безперебійного функціонування системи розрахунків банків. Фактично банки як посередники грошового ринку беруть на себе відповідальність перед інвесторами за банківський ризик своїх позичальників. Тому, на нашу думку, саме стабілізаційна функція впливає на рівень довіри клієнтів до фінансової системи країни.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи результати проведеного дослідження можна сказати, що банківська система взаємодіє з іншими фінансовими системами, такими як податкова, бюджетна, страхова та іншими, опосередковано як підсистема кредитної системи, а на пряму вона взаємодіє лише з парабанківською системою. Банківська система тісно взаємодіє із зовнішнім середовищем, одночасно виступаючи як підсистема більш великих утворень — кредитної, фінансово-кредитної та економічної систем країни, що визначає функціонування її в рамках загально прийнятого законодавства та дотримання єдиних юридичних норм. Значення банківської системи будь-якої країни полягає в організації грошового обігу і перерозподілі капіталів між суб'єктами економіки.

Таким чином, банківська система є основою фінансової та економічної системи країни, тому вимоги банківської системи можуть отримувати статус державної політики в сфері фінансової діяльності, а діяльність банків не можна розглядати у відриві від виробництва, обігу і споживання матеріальних благ, від політики, ідеології, культури, освіти, соціальних і етичних орієнтирів, якими керуються члени суспільства.

На сьогоднішній день етап удосконалень і реорганізації банківської системи України продовжується, так як, саме вона лежить в основі економічної системи країни і є сполучною ланкою між всіма суб'єктами економіки. Діяльність банківської системи як підсистеми національної економіки підпорядкована цілям економічної політики держави і, на нашу думку, полягає в стимулюванні оптимальних темпів господарського розвитку. Тому удосконалення структури банківської системи країни має розглядатися як одне з пріоритетних завдань розвитку як банківської системи, так і національної економіки в цілому.

Література

1. Егорова Н. Е., Смулов А. М. Предприятия и банки: взаимодействие, экономический анализ моделирование: Уч.-практ. пособ. — М.: Дело, 2002. — 456 с.
2. Савлук М. І. Гроші та кредит // www.library.if.ua.
3. Финансовая библиотека // <http://lib.mabico.ru/1986.html>.
4. Финансовая система // <http://financesys.ru>.

5. Система федеральных образовательных порталов // www.humanities.edu.ru/db/msg/35336.
6. Экономико-правовая библиотека // http://www.vuzlib.net/fin_K/1-5.htm.
7. Экономический словарь // http://abc.informbureau.com/html/oeiainiaass_nenoaia.html.
8. Наукова бібліотека “Буковина” // <http://buklib.net/>
9. Орлюк О. П. Банківська система України. Правові засади організації. — К.: Юніком Інтер, 2003. — 240 с.
10. Митрохин В. В. Принципы обеспечения устойчивости банковской системы // Финансы и кредит. — 2005. — № 26.

Резюме

В статье освещены дискуссионные вопросы относительно сущности и структуры финансовой системы страны. Определено место банковской системы в финансовой и экономической системах страны, а также уровни взаимодействия с другими системами, такими как бюджетная, налоговая и другими.

Рецензент канд. эконом. наук, профессор В. М. Добров

УДК 65.011.44:338.124.4

Ю. А. Чернецкая

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Последние исследования показывают, что кризис носит системный и международный характер. Украина, как и другие страны, оказалась под ударом экономического кризиса. В сложившейся ситуации предприятию трудно удержать свои позиции на рынке.

Проблемы финансовой устойчивости в процессе антикризисного управления рассматривали отечественные ученые: Бланк И. [1], Коробов О. [2], Павловская О. [3], Скудар Г. [4] Особый интерес представляет работа Любушина Н. П. [5], рассматривающих нелинейную динамику развития хозяйствующего субъекта. Но, тем не менее, мало уделяется внимания такому вопросу как рентабельность предприятия.

Нестабильность развития экономики есть результат неподготовленности специалистов к сложившейся ситуации, а также отсутствия практических разработок выхода из кризиса. На этом

фоне возникают явные и скрытые трудности у предприятий. Несмотря на большое количество работ, связанных с преодолением кризисных явлений возникает необходимость изучения вопросов антикризисного управления. Необходимо также принимать во внимание современные условия функционирования предприятия.

Прежде, определим основные понятия, связанные с антикризисным управлением. Существует множество трактовок экономического кризиса, которые тем или иным образом проливают свет на понятие кризис.

Экономический кризис — (греч *krisis* — поворотный пункт) — резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы, и в итоге — в снижении жизненного уровня, благосостояния населения (Л. Кураков, Экономика и право: словарь-справочник). Экономический кризис — состояние экономики, характеризующееся падением производства в основных отраслях промышленности и общей деловой активности, в обычных условиях падением цен на товары и акции, ростом безработицы, снижением заработной платы и других показателей, определяющих жизненный уровень населения (Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И. Фаминского, 2001).

Рецессия, спад, экономический кризис — спад экономической активности, определяемый многими экономистами как сокращение объема совокупного национального продукта (*gross domestic product*) в течение, по меньшей мере, двух кварталов подряд (Финансово-инвестиционный толковый словарь, 2002). Трактовки авторов различны, но смысловую нагрузку несут одинаковую, т. е. кризис есть падение производства, нарушение связей между предприятиями, рост безработицы и т. д.

Что же такое рентабельность предприятия? Рентабельность предприятия — отношение общей или балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств запасов (товарно-материальных ценностей) без учета денежных средств. Основные производственные фонды включаются в расчет по балансовой (первоначальной) стоимости (Бизнес-словарь, 2001).

Рентабельность — (в переводе с нем. означает — доходный, прибыльный, выгодный) — это относительная величина, выражен-

ная в % и характеризующая эффективность применяемых в производстве ресурсов или эффективность текущих издержек производства.

Необходимо отметить, что показатели рентабельности являются важными элементами, отражающими факторную среду формирования прибыли предприятия, которой уделяется особое внимание в нестабильных условиях. Поэтому их использование обязательно при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия.

Кроме того, показатели рентабельности применяются при анализе эффективности управления предприятием, при определении долгосрочного развития организации, используется как инструмент инвестиционной политики и ценообразования что немаловажно в условиях кризиса.

Понятие “рентабельность” имеет разные значения с позиции предприятия, потребителя, государства. Но во всех случаях оно означает выгоду. Если промышленное предприятие работает рентабельно (в нормальных условиях хозяйствования), то это свидетельствует о том, что покупатель, приобретая товар, получает удовлетворение от покупки, а государство может за счет налогов поддерживать убыточные объекты, решать приоритетные социальные задачи. В условиях кризиса предприятия ощущают падение объема производства, объема реализации, соответственно сумма прибыли от реализации продукции также уменьшается. Это в свою очередь влияет на снижение рентабельности предприятия.

В практике применяются различные показатели рентабельности в зависимости от функционального назначения, методологии расчета, отраслевой специфики, информационного обеспечения, а также в зависимости от того, какое содержание вкладывается в понятие “ресурсы”. Все приведенные показатели характеризуют долю прибыли на единицу затрат (трудовых, материальных, полных) и тесно связаны между собой соотношением “прибыль — затраты” [6].

К основным факторам, оказывающим непосредственное воздействие на увеличение уровня рентабельности на предприятиях относятся: рост объема производства продукции, снижение ее себестоимости, рост массы прибыли, лучшее использование фондов; система ценообразования на оборудование, здания и сооружения и другие носители основных производственных фондов; установление и соблюдение норм запасов материальных ресур-

сов, незавершенного производства и готовой продукции. Для достижения высокого уровня рентабельности необходимо планомерно и систематически внедрять передовые достижения науки и техники, эффективно использовать трудовые ресурсы и производственные фонды.

Рассмотрим экономическую ситуацию на примере европейских стран, США и развивающихся государств.

Мировой финансовый кризис привел к тому, что во многих европейских странах, ещё недавно отличавшихся стабильной экономической системой, наступила рецессия: среди них Германия, Испания, Великобритания, Швеция, Италия и ряд других. Антирекорды бьет не только Европа, но и Америка, последовательно “заразившая” кризисом остальные страны, крупнейшие развивающиеся государства — Бразилия, Россия, Индия и Китай (страны БРИК). Кстати, по сравнению с некогда “цветущей” Европой и успешными США, в России ситуация ещё не самая плачевная: по данным той же Европейской статистики, среди стран “Большой восьмерки” по итогам прошлого года только в РФ был зафиксирован рост промышленного производства (+2,1 %), а российский фондовый рынок стал одним из лучших в мире с начала 2009 года. Между тем, индексы США и стран Европы продемонстрировали самые слабые показатели за многие десятилетия. Ситуацию, которая сложилась в мире на сегодняшний день, очень наглядно характеризует пословица: чем выше поднимаешься, тем больше падать. Для того чтобы оценить степень “падения”, стоит поподробнее остановиться на некоторых “антирекордсменах”.

Логичнее всего будет начать с самой “виновницы” мирового кризиса — Америки, где, по данным бюро National Bureau of Economic Research, рецессия началась ещё в декабре 2007 года. Экономисты NBER выносят свое решение на основе анализа многих макроэкономических показателей — уровня безработицы, промышленного производства, сокращения ВВП и ряда других, — и считают, что рецессия следует сразу за пиком экономического развития.

В целом объем экономики США в последнем квартале 2008 года сократился на 3,8 % в годовом исчислении, что стало самым масштабным его падением за последние 27 лет. За год американский ВВП вырос на 1,3 % за счет некоторого подъема в первом полугодии, вызванного ростом доходов от экспор-

та и увеличением государственных расходов. Тем не менее, для страны это самый низкий показатель темпов роста с 2001 года.

Рекордное сокращение объемов экономики в последнем квартале прошлого года зафиксировали все ведущие развитые страны мира. Самый худший показатель среди этой группы стран — у Японии, ВВП которой к концу 2008 года сократился на 12,7 %, впервые за последние 35 лет.

Сокращение спроса на производимые в регионе товары стало основной причиной падения темпов роста для восточноазиатских экономик в целом. Так, экспорт Китая в декабре прошлого года упал на 2,8 % по сравнению с аналогичным периодом 2007 года, что стало самым резким его снижением за последнее десятилетие. В ближайшие несколько месяцев этот показатель может значительно снизиться, по той же причине падения спроса на китайские товары в США и Европе. Для сравнения, ранее объемы внешней торговли в КНР увеличивались в среднем на 20 % ежегодно. Ухудшение этих показателей в Китае, одной из крупнейших развивающихся стран мира, привел к тому, что его ВВП в 2008 году вырос всего на 9 %. Для страны, которая может похвастаться самыми большими в мире золотовалютными резервами (\$2 трлн.) и активным платежным балансом, это наихудший показатель с 2001 года

Менее оптимистичны прогнозы в отношении европейских стран: ведущие экономики этого региона (Германия, Великобритания, Испания, Швеция и др.) уже “провалились” в рецессию, несмотря на то, что правительства этих стран всеми возможными способами стремятся воспрепятствовать продолжительному экономическому спаду. Одним из немногих государств, кому пока удается избежать рецессии, является Франция, но, по прогнозам экспертов, и у этой страны есть все шансы вступить в нее в 2009 году. Главным антирекордсменом среди европейских государств можно смело назвать Великобританию. К четвертому кварталу 2008 года ВВП страны сократился более чем на 1,5 %, превысив самые пессимистичные ожидания. Так что на сегодняшний день экономика Великобритании находится в стадии самой глубокой рецессии за последние почти 30 лет.

Таким образом, становится явным что, резкое снижение показателей может произойти из-за падения доходов, что, в свою очередь, может иметь несколько причин: во-первых, потребители

не смогут больше брать кредиты в банках, которые из-за списания убытков вынуждены уменьшить свои балансы; это в свою очередь снизит потребление. Предприятия не смогут в полной мере реализовать произведенный товар, что приведет к потере ожидаемой доли прибыли и увеличению затрат. Во-вторых, сами предприятия будут ограничивать свои инвестиционные и производственные программы [7].

Что касается Украины. Социально-экономический кризис в Украине носит более острый характер, чем в других странах и охватывает все сферы жизнедеятельности, считает президент Украинского союза промышленников и предпринимателей, заместитель главы фракции оппозиционной Партии регионов Анатолий Кинах.

Украинская экономика, по оценкам международных экспертов, — среди наиболее пострадавших от кризиса. Некоторые из экспертов предрекают стране дефолт.

“Падение в январе промышленного производства на 34,1 % не имеет аналогов в Европе. То же касается и рост цен на 2,9 % в январе при годовом прогнозе 9,5 %”, — цитирует Кинаха пресс-служба депутата.

По словам парламентария, уже в первом месяце года состоялось беспрецедентное падение объемов производства в ряде стратегических отраслей. В машиностроения объемы сократились на 58,3 %, в химической промышленности — на 49,6 %, в металлургическом комплексе — на 46 %. “Такие показатели не имеют аналогов в мире, их можно сравнить только с показателями июня 1941 года”, — подчеркивает депутат.

Первоочередной задачей парламентарий считает преодоление политического конфликта. “Без выхода из политического кризиса у нас нет возможности преодолеть кризис в экономике. Никакие косметические кадровые рокировки в правительстве не улучшат ситуацию”, — утверждает Кинах. [8]

И тем не менее ситуация требует не только политических решений серьезных экономических расчетов, разработок по преодолению кризиса.

Как пример снижения производства предприятия, рассмотрим металлургическую отрасль. Первое, и, пожалуй, наиболее логичное последствие снижения спроса на продукцию металлургов, — решения компаний о сокращении объемов выпуска продукции.

Не так давно крупнейшая сталелитейная компания ArcelorMittal приняла решение сократить производство стали на 15 % в четвертом квартале. Ведущие китайские сталевары из-за низких цен на сталь в октябре сократили производство на 20 %.

Среди российских металлургов первым о 15 % сокращении производства в 2008 году заявил Магнитогорский металлургический комбинат. Менеджмент компании приводит две причины сокращения производственной программы: снижение покупательной способности российских потребителей продукции ММК вследствие разразившегося финансового кризиса и убыточность экспорта на фоне резкого падения цен на сталь на международных рынках. Производственная программа Магнитки в октябре снижена до 850 000 т проката (с 1 млн. т), а заказов получено менее чем на 600 000 т, сообщил вице-президент управляющей компании ММК по финансам и экономике Владимир Шмаков.

О снижении производства в октябре на предприятиях России, Северной Америке и Европы официально объявила «Северсталь». Компания объясняет это снижением спроса на сталь и изменением мировой экономической ситуации. Череповецкий металлургический комбинат сократит производство стали примерно на 25 %. На североамериканских предприятиях компании снижение в среднем достигнет примерно 30 %. Аналогичное сокращение производства в октябре запланировано и в Италии.

Другие российские сталевары также задумались о снижении производства. По словам представителя НЛМК, компания не исключает возможности пересмотра инвестпрограммы и сокращения производства в ближайшее время. В Evraz Group признают необходимость оптимизации плана производства на октябрь и ноябрь «с учетом непростой ситуации на внутреннем и международном рынках». Представитель «Металлоинвеста» говорит, что его компания в ближайшее время может принять решение о корректировке инвестпрограммы и плана производства. Аналитик «Уралсиба» Дмитрий Смолин уверен, что на такой шаг пойдет большинство металлургов.

О сокращении капвложений в 2009 году в 2,5 раза, до \$300 млн., заявила Трубная металлургическая компания (ТМК). По словам вице-президента компании по стратегии и развитию Владимира Шматовича, «ряд проектов будет пересмотрен». Только «Мечел» «пока не пересматривает производственные планы и

рассматривает все возможности по сохранению численности персонала”. Министерство экономики Украины предлагает установить норматив рентабельности производства продукции горно-металлургического комплекса не выше 10 %. Об этом говорится в проекте постановления Кабинета Министров Украины “О мерах по стабилизации ценовой ситуации на рынке горнорудной, угольной и металлургической продукции”.

Как сообщает пресс-служба Минэкономики, проектом документа вводится порядок регистрации цен товарной продукции при условии формирования цен на основании экономически обоснованных расходов и норматива рентабельности в соответствии с утвержденным Перечнем.

В Минэкономики отмечают, что динамика показателя “рентабельности операционной деятельности промышленных предприятий в промышленности” в 2003 — I полугодии 2008 года, по данным Минэкономики, в целом по промышленности, в том числе добывающей (в частности, добыча топливно-энергетических полезных ископаемых) и перерабатывающей промышленности (в частности, металлургическое производство и производство готовых металлических изделий) свидетельствует, что предложенный норматив превышает среднегодовые показатели промышленных предприятий, которые осуществляют деятельность на рынке горнорудной, угольной и металлургической продукции.

“Реализация постановления обеспечит повышение конкурентоспособности металлургической продукции отечественного производства на внутреннем рынке, улучшит финансово-экономическое положение этих предприятий, даст возможность обеспечивать отечественную машиностроительную и строительную отрасли металлургической продукцией по благоприятным ценам, а также для сохранения рабочих мест в связи со снижением мировой конъюнктуры цен на продукцию горно-металлургического комплекса”, — говорится в сообщении Минэкономики Украины [9].

В условиях кризиса предприятиям сложно удержаться на своих рыночных позициях. Поэтому необходимо осуществлять сравнительный анализ показателей деятельности предприятий и на основе полученных данных формировать те или иные стратегические решения развития. Причем сравнительный анализ нужно проводить не только в рамках данного предприятия, но и сопоставлять с показателями других предприятий отрасли. Оценка

рентабельности предприятия осуществляется с помощью системы показателей рентабельности в зависимости от назначения, показатель рентабельности собственного капитала характеризует размер чистой прибыли на 1 гривны собственного капитала или показатель рентабельности по чистой прибыли характеризует размер чистой прибыли с каждой гривны реализации [10].

Таким образом, проанализировав показатели деятельности предприятия и факторы, которые влияют на уровень рентабельности можно сформировать ряд решений и действий по улучшению этого показателя. Скорость и методы преодоления кризиса во многом зависят от того, каковы причины его возникновения и как быстро специалисты разработают ряд решений по устранению его последствий. При грамотном управлении предприятием основная причина развития кризиса — общий спад рынка.

Выход из кризиса возможен только при устранении причин его появления. Для этого необходимо провести тщательный и всесторонний анализ внешней и внутренней среды, выделить те компоненты, которые действительно имеют приоритетное значение для предприятия (запасы, оборудование, персонал), собрать информацию по каждому компоненту, а также оценить реальное положение предприятия. Комплексное исследование возможных причин развития кризиса на предприятии включает:

- анализ эффективности текущей стратегии и ее функциональных направлений (стратегия в области управления финансами, продажами и производством). Для этого проводится мониторинг изменения ключевых показателей деятельности компании по функциональным направлениям;
- анализ конкурентных преимуществ компании, ее сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз (SWOT — анализ);
- анализ конкурентоспособности цен и издержек предприятия. Для этого проводятся периодические маркетинговые исследования и оперативный мониторинг работы конкурентов.

В силу своей трудоемкости большинство из перечисленных процедур, за исключением исследования ключевых показателей деятельности, не могут осуществляться ежемесячно. Можно порекомендовать проводить диагностику ежегодно или в случаях, когда существенно изменяются внешние и внутренние условия работы предприятия.

В условиях кризиса сокращение издержек — один из наиболее действенных инструментов, которым предприятие может воспользоваться для стабилизации финансового положения. Многие предприятия руководствуются снижением численности работников.

Основные инструменты, которые необходимо применять на предприятии в неблагоприятных условиях:

- нормирование всех статей затрат и жесткий контроль исполнения установленных нормативов. Такой подход нельзя назвать революционным, но он приносит ощутимые результаты и позволяет удержать затраты компании на заданном уровне.
- тесная работа с поставщиками ключевых видов сырья и материалов, возможность получения скидки при оформлении заказа на сырье и материалы.
- оценка продукции, которую изготавливает предприятие с рассмотрением возможности покупки комплектующих данной продукции у других производителей в случае невыгодности производства этих же деталей у себя на предприятии. Оптимизация технологических процессов, соблюдение качества продукции.

Пересмотр ассортиментной и ценовой политик предприятия. Необходимо оценить точку безубыточности для каждой категории товаров и сопоставить ее с данными об объемах продаж за несколько предыдущих периодов. Провести ABC — анализ прибыльности продукции компании. Внимание менеджеров по продажам необходимо сосредоточить на первой группе (“А”) товаров. Для этого создается дифференцированная система мотивации, когда менеджеры получают различный процент от объема продаж по разным категориям товаров.

Литература

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. — К.: Ника-Центр, 2001. — 527 с.
2. Коробов О. А. Антикризисное управление. — М., 2000. — 432 с.
3. Павловская И. А К определению платежеспособности предприятий // Финансы и кредит. — 2004. — № 10. — С. 15-23.
4. Скудар Г. И. Антикризисная политика в условиях трансформационной экономики // Финансы Украины. — 2004. — № 5. — С. 12-21.

5. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий. — М.: Юнити-Дана, 2001. — 471 с.
6. Паламарчук А. С. Анализ и оценка деловой активности. Оценка рентабельности предприятия // Справочник экономиста. — 2005. — № 12 (30). — С. 30-38.
7. <http://www.fdu.ru/investment/news0006400933/default.asp>.
8. www.metaldaily.ru.
9. <http://news.gala.net/?cat=8&id=312107>.
10. Паламарчук А. С. Рентабельность предприятия // Справочник экономиста. — 2005. — № 5(23).

Резюме

Питання, пов'язані з економічною кризою актуальні в сучасних умовах. Визначено зміст понять “економічна криза” і “рентабельність підприємства”, їх особливості в сучасних умовах. Відображені економічні показники фінансово-виробничої сфери США, Росії, України і. т. д. Запропоновані інструменти і методи виходу з кризової ситуації.

Рецензент доктор економ. наук, професор А. Г. Янковой

УДК 658.114:330.322

О. В. Тарасова

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЧИННИК РОСТУ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ КОМПАНІЇ

Починаючи з середини 90-х років ХХ сторіччя тема корпоративного управління привертає до себе пильну увагу дослідників і практиків як за рубежом, так і в Україні. Законодавці і регулятори також звернулися до питань, так чи інакше пов'язаних з корпоративним управлінням, сподіваючись в одних випадках сприяти становленню і розвитку фондових ринків, в інших — відновити довір'я до ринків з боку інвесторів. Корпоративне управління сприймається як панацея від усіх проблем компанії, як один з найголовніших факторів при прийнятті інвесторами інвестиційного рішення та важелем ефективного функціонування ринків капіталу. В даний час паралельно з формуванням повноцінних систем корпоративного управління компаній в Україні спостерігається тенденція переходу до так званої концепції *value based management* [1], коли основною задачею влас-

ників стає управління вартістю компанії, тобто перш за все капіталізацій грошових потоків, що генеруються бізнесом, а не самими потоками. В той же час можна констатувати той факт, що перехід до вартісного підходу знаходиться лише в початковій фазі свого розвитку і лише деякі компанії на практиці використовують цей підхід.

Розробниками корпоративного управління прийнято вважати ведучих зарубіжних економістів А. Берлі і Г. Мінза, хоча і ряд класиків економічної науки додавали цьому аспекту економічної науки важливе значення — Дракер П., Кейнс Дж. М., Ламбен Же., Маршалл А., Ойкен В., Портер М., Самуельсон П., Чемберлін Е.. З початком процесу трансформації економіки і об'єктивною необхідністю становлення нової системи відносин, заснованої на принципах корпоративного менеджменту, питаннями корпоративного управління зацікавились такі вчені, як Базилевич Л. А., Бурлакова Л. В., Голубков Д. Ю., Горбунов А. Р., Дементьев В. Е., Круглов М. И., Никологородский Д. Ю., Радигін А. Д., Храброва И. А., Чиркова Е. В. і ін.

На наш погляд, не достатньо уваги приділяється питанню про необхідність проведення інтеграції такого чинника вартості, як корпоративне управління, в загальну систему стратегічного управління вартістю компанії. В практичній сфері об'єктивні процеси, пов'язані з глобалізацією економіки і загостренням конкуренції на товарних і фінансових ринках, викликають необхідність реформування підходів до управління компаніями і пошуку найефективніших практик корпоративного управління. Останнє стає питанням не просто створення додаткових конкурентних переваг компанії, але і виживання її на ринку в довгостроковій перспективі.

В статті ми спробуємо розглянути корпоративне управління з точки зору чинника росту ринкової вартості компанії, визначити інструментарій, що дозволяє оцінювати внесок комплексу фінансових чинників і корпоративного управління, як не фінансового чинника, в створення ринкової вартості компаній та інвестиційної привабливості, а також привести рекомендації по побудові системи стратегічного управління вартістю компанії на його основі.

Зовнішнє середовище організації, що динамічно розвивається, зростання ринків капіталу і конкуренція, що посилюється, на товарних ринках ставить перед українськими фірмами все більш важкі

управлінські задачі, рішення яких, пов'язують із зростанням вартості бізнесу. У цих умовах базові поняття, а також методичний інструментарій, які стали традиційними в теорії і практиці оцінки фінансових рішень, переглядаються у контексті нової мети, поставленої перед менеджментом — а саме максимізацією вартості фірми.

Цікаво, як самі компанії оцінюють ефективність вжитих ними заходів по поліпшенню корпоративного управління. Дослідження, проведене Economist Intelligence Unit серед 310 виконавчих керівників компаній, що представляли всі регіони миру, показало, що вище керівництво надає значно більше увагу питанням корпоративного управління, чим це було кілька років тому. В той же час, на думку 90 % респондентів, запровадження вимог законодавства і рекомендацій “кращих практик” в області корпоративного управління не привели ні до зростання доходів, ні до зниження витрат їх компаній [2]. Це може свідчити як про те, що ефект від запровадження принципів корпоративного управління виявляється в довгостроковій перспективі, так і про те, що “гарне” корпоративне управління не є визначальним чинником ефективності діяльності компанії, якщо під ефективністю розуміти фінансові результати бізнесу.

Тепер розглянемо аргумент про інвестиційну привабливість компаній з “гарним” корпоративним управлінням. Відразу виникає питання, про яких інвесторів йде мова? Зрозуміло, що для ризикових портфельних інвесторів корпоративне управління не грає важливої ролі — ніж більшою керованістю, стабільністю і передбаченістю відрізняється компанія, тим менший інтерес представляє “гра” з її цінними паперами. Ризикові інвестори схильні приймати високий ризик, у тому числі і ризики, пов'язані з “поганим” корпоративним управлінням, в обмін на швидку і високу потенційну віддачу у вигляді зростання вартості цінних паперів. Іноді можна почути, що досвідчений інвестор, що ухвалює рішення про покупку акцій однієї з двох компаній, відмінних лише рівнем корпоративного управління, вибере ту з них, в якій корпоративне управління краще. І з цим дійсно складно сперечатися. Проте насправді немає компаній, які б відрізнялися тільки рівнем корпоративного управління — тому враховується цілий ряд інших чинників, що роблять компанії більш і менш привабливими в очах інвесторів.

Цікава ситуація з традиційними портфельними інвесторами, основними з яких є інституційні інвестори — пенсійні фонди,

страхові компанії і деякі інвестиційні фонди. Ці інвестори повинні піклуватися як про збереження, так і про примноження засобів своїх вкладників. Вони чудово обізнані, що не була дотепер емпірично доведена залежність зростання курсової вартості акцій компаній від якості корпоративного управління в цих компаніях [3, с. 45]. Але з другого боку, різкі падіння вартості акцій окремих компаній у багатьох випадках були слідством подій, що стали можливими через низький рівень корпоративного управління. Тому ступінь уваги до корпоративного управління у разі традиційних портфельних інвесторів може залежати від того, наскільки консервативної стратегії дотримується такий інвестор. Якщо визначаючим для інвестора є зростання вартості вкладень, то на перший план при ухваленні інвестиційних рішень, з нашої точки зору, виходить достатньо багато інших чинників, ніж якість корпоративного управління. Якщо ж визначаючим для інвестора є зниження ризику втрати вкладених засобів, то якість корпоративного управління в об'єктах інвестування починає грати помітну роль.

Наступна категорія інвесторів — стратегічні інвестори, чиєю задачею є встановлення повного або часткового контролю над компанією, що дозволить їм брати участь в управлінні і понизити вірогідність втрати вкладених засобів. Якість корпоративного управління для них грає певну роль, оскільки стратегічний інвестор, по-перше, не бажає опинитися біля розбитого корита, одержавши контроль над компанією і на додачу до цього масу несподіваних сюрпризів і проблем, а по-друге, у стратегічного інвестора є свої акціонери, які, можливо, поцікавляться якістю зробленої інвестиції, у тому числі і по такому параметру, як рівень корпоративного управління в об'єкті інвестування.

Слід помітити, що для стратегічних інвесторів, чиєю задачею є покупка недооціненої на ринку компанії з метою приведення справ в порядок і подальшого її продажу, якість корпоративного управління в компанії, що придбалася, грає набагато менше значення. По-перше, компанія з “поганим” корпоративним управлінням, можливо, коштуватиме при покупці дешевше, а, по-друге, якщо вартість компанії дійсно залежить від якості корпоративного управління, у покупця буде прекрасна можливість збудувати “гарне” корпоративне управління і одержати премію до ціни при подальшому продажу компанії.

Якщо ж говорити про стратегічні інвестиції зі стовідсотковим володінням, де не виникає питань розділу впливу і взаємостосунків різних груп акціонерів. В такій ситуації стратегічний інвестор готовий узяти на себе ризики, пов'язані з корпоративним управлінням, оскільки він може на свій розсуд поміняти як структуру і систему управління в компанії, так і менеджмент компанії.

При цьому як для традиційних портфельних, так і для стратегічних інвесторів при ухваленні інвестиційних рішень значущу роль грають наступні чинники: політична стабільність, розвиток економіки, перспективи економічного зростання, рівень бюрократизації і корупції, а також інституційні чинники: ступінь розвитку фондового ринку, зрозумілість і стабільність податкової системи, ефективність системи судочинства і правозастосування і ін.

Також, слід з великою обережністю сприймати твердження про те, що дослідження і опити інвесторів доводять, що якість корпоративного управління є визначальним чинником при ухваленні інвестиційних рішень. Треба пам'ятати, що наміри інвесторів вкладати засоби в ті компанії, де корпоративне управління краще, варто сприймати саме як наміри, які як в житті, так і в бізнесі дуже часто розходяться з рішеннями, які ухвалюються в реальній ситуації. Крім того, важко собі представити главу крупного пенсійного фонду, яка б заявила публічно або в ході дослідження, що проводиться всесвітньо відомою компанією, що хороше корпоративне управління не є для нього значущим чинником при виборі об'єктів для інвестування.

Гарним прикладом є дослідження, проведене компанією McKinsey в 2002 році. Опит близько 200 інституційних інвесторів показав, що 80 % з них готові платити премію до ринкової ціни акцій за "гарне" корпоративне управління. Її специфічний розмір визначався рівнем розвитку ринкових відносин в країні і характером законодавчого регулювання в області корпоративних відносин. Так, найбільші премії інвестори були готові платити на ринках, що розвиваються, де ризики, пов'язані з корпоративним управлінням, набагато вище, ніж в розвинених країнах. Наприклад, для російських компаній премія складала близько 40 % — в чотири рази вище, ніж, наприклад, для американських компаній. Проте слід зазначити, що подальше дослідження, яке б показало, куди ж насправді вклали засоби опитані McKinsey інституційні інвестори, так і не було проведено [4, с. 64-67].

Компанії, що розраховують привернути акціонерний капітал, в першу чергу орієнтуються на традиційних портфельних і стратегічних інвесторів. При цьому стратегічні інвестори у багатьох випадках не розглядають рівень корпоративного управління у ряді чинників, що визначають інвестиційні рішення, про що ми говорили вище. Але для традиційних портфельних інвесторів, перш за все інституційних, корпоративне управління стало дійсне значущим чинником при ухваленні інвестиційних рішень. Їх вплив на фондові ринки і вартість капіталу не варто недооцінювати. Частка інституційних інвесторів на ринках капіталу вже досягла 50 % і має тенденцію до зростання. Більш того, їх вплив стає настільки велике, що в деяких випадках достатнє, щоб інституційний інвестор виказав побоювання відносно рівня корпоративного управління якої-небудь з компаній, щоб керівництво компанії всерйоз зайнялося питаннями поліпшення його якості.

За результатами всього проведеного дослідження можна дійти висновку що якісне корпоративне управління є необхідним, але недостатнім для успіху чинником. Це означає, що успішність розвитку компанії визначається як якістю корпоративного управління, яке забезпечує захист всіх зацікавлених сторін від різного роду втрат, так і якістю управління розвитком бізнесу, який забезпечує примноження вкладених засобів і зростання вартості компанії. Іншими словами, низький якісний рівень корпоративного управління може привести до краху компанії і серйозних втрат для зацікавлених сторін проте його зростання саме по собі, без поліпшення інших характеристик діяльності компанії не може забезпечити її успіх.

Таким чином необхідно відзначити, що:

Максимізація ринкової вартості є центральною задачею для ефективних власників, що повинне розв'язуватися через створення внутрішньокорпоративної системи стратегічного управління вартістю компанії [5, с. 21-25].

Корпоративне управління є найважливішим і в значній мірі нереалізованим в Україні джерелом створення вартості компаній і одночасне механізмом стратегічного управління вартістю компанії. Чинники корпоративного управління необхідно ретельно оцінювати, так само як і фундаментальні, що, проте, вимагає складнішого інструментарію і підходів.

Заходи, пов'язані з управлінням внутрішніми механізмами корпоративного управління, необхідно ретельно планувати. Ефективна система корпоративного управління компанії може істотно підвищити її ринкову капіталізацію, і дії в даному напрямі повинні бути інтегровані в загальну стратегію управління вартістю компанії. Рівно повинна бути оцінена їх своєчасність для кожного з етапів розвитку компанії і ефективність з погляду відношення створюваної додатної вартості до витрат на проведення і упровадження.

У зв'язку з тим, що розробка принципів корпоративного управління та практичних механізмів зниження ризиків інвестицій в компанію, оцінка конкретного внеску даних заходів в створення вартості компанії, рекомендації по інтеграції даних процесів в загальну стратегію будуть запитані і зможуть принести компаніям реальну і зрозумілу користь, яка буде виражена в конкретних показниках збільшення вартості бізнесу. Стратегія зростання вартості компанії, стратегія побудови ефективної системи корпоративного управління і стратегія фінансування зростання компанії тісно зв'язані і взаємообумовлені, що повинно враховуватися в управлінні компаніями. Дані питання є величезним полем для подальших досліджень.

Література

1. Колесниченко Б. Рекомендації щодо управління холдинговими системами в Україні // <http://educworks.net/rekomendatsiyi-schodo-upravlinnya-holdingovimi-sistemami-v-ukrayini.html>.
2. Анашин Ю. А. Міжнародний ринок грошей і капіталів // <http://library.if.ua/books/13.html>.
3. Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж. Стоимость компаний: оценка и управление / Пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2005. — 576 с.
4. Есипов В. Е., Маховикова Г. А., Терехова В. В. Оценка бизнеса. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с.
5. Тіхонравов О. В. Організаційно-економічний механізм управління корпоративними правами: Дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03 / Харківський національний ун-т ім. В. Н. Каразіна. — Х., 2004. — 228 с.

Резюме

Автор рассматривает проблемы корпоративного управления в Украине.

Рецензент канд. економ. наук, доцент В. Г. Баранова

**ЕТНІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ФОРМА ЗДІЙСНЕННЯ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ**

Глибокі соціально-економічні та політичні зміни в різних регіонах світу сприяють стрімкому зростанню національної самосвідомості народів, поглиблюють почуття національної гордості, але, водночас, подекуди, призводять до етнополітичних конфліктів. Неврегульованість відносин між націями як в окремих державах, особливо поліетнічних, так і між різними країнами, загострює національні проблеми, котрі породжують довготривалі війни, потоки біженців та ін. Як наслідок — національна проблема набуває світового, глобального характеру. З'ясування причин загострення етносоціальних відносин, їх менеджмент, шляхи та способи розв'язання проблем самовизначення народів є метою нашого дослідження.

Проблема етнонаціональних відносин посідає одне із перших місць серед багатьох проблем сучасності. Під її натиском в кінці ХХ століття розпалися Радянський Союз, Югославія, Чехословаччина, Ефіопія. Національне питання залишається складною внутрішньою проблемою у багатьох самостійних державах, що утворилися на терені вже названого Радянського Союзу, у Великобританії — Ольстер, у Бельгії — фламандсько-валлонський конфлікт, в Канаді — англо-канадський і франко-канадський конфлікти, у США — негритянське, мексиканське, кубинське питання і т. д.

У третє тисячоліття людство вступило розділеним приблизно на 6 тис. етносів (близько 800 із яких вважаються націями), понад 2000 національно-етнічних спільностей, близько 200 держав. Всі зазначені феномени мають свої власні окремі, специфічні цінності, потреби й інтереси, що, звичайно, не виключає існування спільних, загальних, інтернаціональних, тобто — загальнолюдських.

В таких умовах співробітництво в економічній, правовій та культурній сферах, вимагає актуалізації етнополітичного менеджменту. Він є складовою частиною системи державного менедж-

менту (управління), що здійснює контрольні-регулятивні функції держави у сфері міжетнічних відносин. В українській науковій літературі вперше термін “етнополітичний менеджмент” з’явився в “Етнічному довіднику” [1].

У структурі етнополітичного менеджменту слід виділити такі рівні:

- 1) стратегічний — рівень прийняття етнополітичних рішень (Президент, Парламент);
- 2) тактичний — розробка конкретних методів, шляхів, заходів, підходів та засобів впровадження прийнятих рішень (відповідні органи у структурі Кабінету Міністрів);
- 3) оперативний — реалізація державної етнополітики у регіонах та відслідковування результатів впровадження прийнятих в минулому рішень (регіональні підрозділи органів державного управління: обласні, міські, районні, сільські адміністрації).

Виходячи із характеристики рівнів етнополітичного менеджменту відзначимо, що він виконує такі функції:

- 1) правову — розробка та законодавче оформлення імперативних настанов (законів, указів, постанов, інструкцій тощо) з урахуванням науково-теоретичних (економічних, правових, соціологічних та інших) розробок та різноманітних факторів (етнопсихологічних, етнокультурних), які впливають на реалізацію державної етнополітики;
- 2) контрольну — контроль за виконанням законодавчих та нормативних актів у сфері міжетнічних відносин;
- 3) організація взаємодії — створення регіональної структури управління.

Серед методів етнополітичного менеджменту слід виділити такі:

- 1) прогнозування — на підставі інформації, отриманої при здійсненні постійного моніторингу етносоціальних процесів;
- 2) адміністративні — організаційне регламентування, тобто через закони, декрети, постанови, укази, статuti та інше;
- 3) моделювання — створення моделей розвитку майбутніх управлінських ситуацій у галузі державної етнополітики;
- 4) економічні — шляхом фінансування підтримки різних сфер розвитку етнічних меншин;
- 5) надання соціальних пільг та гарантій представниками етнічних меншин;

- 6) політичні — сприяння діяльності громадських та політичних організацій етнічних меншин.

Основною метою етнополітичного менеджменту є запобігання міжетнічних конфліктів шляхом впровадження дійових засобів у латентний період їхнього розвитку; сприяння формуванню в державі інтегруючого типу етносоціального розвитку суспільства [2].

В останні 15-18 років терміни “етнополітичний менеджмент” та “етнічний менеджмент” все частіше звучить в державних установах, міжнародних організаціях та на міжнародних наукових конференціях, присвячених етнічній проблематиці.

Вже сьогодні чітко окреслена вимальовується структура етнополітичного менеджменту. Її слід розглядати на двох рівнях:

- 1) операційному (управлінському);
- 2) імплементаційному (розробка і реалізація заходів, які забезпечують виконання державної етнополітики).

До певної міри ці два рівні переплітаються, передусім, у плані участі управлінських структур у розробці та здійсненні заходів.

Отже, перший рівень містить:

- Центральний орган виконавчої влади (нині — це Державний комітет України у справах релігії, національностей та міграції);
- Органи місцевої виконавчої влади [управління (відділи)] у справах національностей та міграції.

Другий рівень містить:

- Державні програми, які здійснюються у різних сферах державної політики;
- Спеціальні програми.

Аналізуючи етнополітичний менеджмент, відмітимо, що він необхідний для регулювання відносин такого рівня:

1. Відносини між центральними органами та республіками, землями, штатами, кантонами, провінціями і т. д. (в залежності від поділу країни). Наприклад, лише на останньому етапі існування СРСР законодавчі акти, ухвалені вищими органами Литви, Латвії, Естонії, Азербайджану та Вірменії, було скасовано чи визнано недійсними в Москві. А республіки ігнорували союзні постанови, документи. Подібна ситуація має місце у відносинах

Квебеку з канадським центральним урядом, Північної Ірландії — з урядом Великобританії, Сербії — з Косово.

2. Відносини між республіками, землями, штатами, кантонами, провінціями. У колишньому СРСР невирішеність національних проблем призвела до загострення взаємовідносин між Азербайджаном і Вірменією, Узбекистаном і Киргизстаном, Росією та Україною. Напруженість у відносинах Азербайджану та Вірменії переросла у справжню війну. В Європі — між центральним органом Іспанії та країною Басків.

3. Відносини всередині республік. У СНД найбільшої гостроти суперечності у цих відносинах досягли в Азербайджані (Нагірний Карабах), у Таджикистані, Грузії (Південна Осетія, Абхазія), в Молдові (Придністров'я), в Росії (Чечня), в Україні (Крим), в Ірані (Курдистан). Подолання цих проблем можливе лише за умови забезпечення права всіх народів на вибір форми національної державності відповідно до реальних можливостей кожного етносу. Цим правом скористалися жителі Нагірного Карабаху і Південної Осетії, Косово і Абхазії на референдумах проголосували за свою незалежність.

4. Відносини національних груп у республіках, штатах, землях, кантонах, провінціях, а також національностей, які не мають власних національно-державних утворень. Це стосується, насамперед, курдів, яких нараховується понад 20 млн., і проживають на теренах Туреччини, Сирії, Іраку, Ірану, сербів — на Балканському півострові, росіян, які проживають за межами Росії (25 млн.). Гостро постала проблема російських німців (понад 2 млн.), яких сталінський режим огульно звинуватив у пособництві фашистській Німеччині та застосував до них масові репресії, ліквідувавши національну автономію. Хоча звинувачення було знято у 1964 р., в цілому, проблема російських німців залишається нерозв'язаною. Триває масовий виїзд німців до ФРН. У складній національно-державній структурі Російської Федерації присутні також інші національні тертя: в Башкортостані — між башкирами й татарами; в Татарстані — між татарами й чувашами; в Дагестані — між аварцями, кумиками і лезгинами; в Північній Осетії — між осетинами та інгушами, в Чечні — між чеченцями та інгушами.

5. Відносини розділених народів, що утворилися внаслідок поділу етнічних земель між сусідами-державами. Наприклад, азербайджанці (Азербайджан — Іран), таджики (Таджикистан — Афганістан); курди (Туреччина — Ірак — Іран — Сирія); корейці (північні — південні), в'єтнамці до 1975 р. (південь-північ), народи Африканського континенту.

6. Відносини держави-матері зі своєю діаспорою. Представники діаспор виступають повноправними і зацікавленими учасниками сучасної соціополітичної модернізації (українська діаспора, єврейська, вірменська, китайська, індійська та інші).

У будь-якому поліетнічному суспільстві існує ціла низка конфліктогенних чинників і причин виникнення етнополітичних конфліктів, які є неспівпаданням, а також й несумісністю цінностей, зіткненням інтересів і цілей різних етнополітичних спільнот і держав. Людство накопичило значний досвід, розробило чимало ефективних шляхів і методів запобігання ескалації етнополітичних суперечностей та їх розв'язання. Головна роль в ефективному здійсненні національної політики належить етнонаціональному менеджменту.

Література

1. Етнічний довідник. — К., 1995.
2. Арон Р. Мир і війна між націями. — К.: Юніверс, 2000. — 688 с.

Резюме

Изучается этнический менеджмент как форма осуществления национальной политики.

Рецензент доктор истор. наук, профессор А. А. Степин

УДК 101:316

Е. П. Гловацкая

ИНФОРМАЦИОННЫЙ АСПЕКТ ТРАДИЦИОННОГО ТИПА СОЦИАЛЬНЫХ ИНТЕРАКЦИЙ

Сегодня стало очевидным, что попытки навязать всем странам мира некую универсальную модель общественного развития завершится провалом. Основные причины этого следует искать в сфере исторически обусловленных культурных различий (например, социально-психологических, этнических, социально-классо-

вых, профессиональных, религиозных и иных) общностей. Информацию об этих различиях несет традиция.

Сейчас на смену идентификации традиционного общества с предрассудками и невежеством сменяется пониманием необходимости опираться на данный опыт, сочетая его с определёнными элементами современности. Учёт национальных и иных особенностей конкретной социальной группы становится решающим условием успеха социальных технологий.

Историю творят живые люди, движимые своими интересами, социальными установками и, в конечном счёте, ценностями. Важно определить, термин традиция, характер её влияния на формирование ценностных ориентации личности и группы. На основе последних формируются поведенческие планы и программы, определяющие, в конечном счёте, ход развития общества.

Выделяют два подхода к объяснению феномена традиции. Ряд авторов (Дж. Гуди, Дж. Уатт, А. Хёниг, Р. Лоуи, М. Радин и др.) употребляют термин “традиция” или “традиционность” для обозначения “того прошлого, что продолжает жить в настоящем”.

Другое понимание сущности традиции связывает данный феномен с механизмом передачи социального опыта, посредством которого данный опыт в форме способов поведения передаётся из поколения в поколение и таким образом закрепляется (Дж. Гулд, Дж. Колб). Отечественные учёные изначально стремились исследовать проблему традиции, используя методы междисциплинарного анализа (Э. С. Маркарян, С. А. Арутюнов, Н. Н. Чебоксаров, К. В. Чистов, Б. М. Бернштейн, В. Д. Плахов, Ю. М. Лотман, И. А. Барсегян). Используя некоторые элементы теории информации, они определяли традицию, как механизм накопления, хранения и передачи от поколения к поколению социального опыта, закодированного в оп (ределённых стереотипах поведения).

Предположение об огромном влиянии традиции на формирование личности было высказано ещё Аристотелем. О. Конт пришёл к выводу о возрастании роли традиции в развитии общества по мере того, как объём исторического опыта той или иной социальной группы становится всё более значительным. Л. Ф. Гумплович называл традиционность (наряду с самосохранением и солидарностью) в качестве одного из основных законов существования группы.

Процессы накопления, хранения и передачи от поколения к поколению традиций больших и малых социальных групп исследовались Г. Лебоном, Г. Тардом, У. Мак-Дауголлом, М. Аргайлом, Э. Фроммом, К. Г. Юнгом, С. Московичи и др. Понятие “традиция” фактически отождествляется с понятиями “архетип” (К.-Г. Юнг), “коллективное бессознательное” (Э. Фромм), “социальные представления” (С. Московичи), “менталитет” (К. А. Абульханова-Славская, П. Н. Шихирев) (последнее отождествление характерно сегодня для российской науки в целом).

К. К. Платонов определяет традицию как массовидное явление общественной психологии, представляющее собой способ хранения и передачи социального опыта, воспроизводства устойчивых общественных отношений, поддерживаемых силой общественного мнения, массовых привычек и убеждений, обычаев.

Данные определения могут послужить основой чёткого разграничения различных средств и форм накопления, хранения, передачи и воспроизведения социального опыта предшествующих поколений и преодолеть ту неясность, которая до сих пор характеризует изучение феномена традиции.

Еще одна связь проблемы традиции — с проблемой социализации личности (процесс и одновременно результат усвоения и активного воспроизведения личностью социального опыта, следовательно, неотъемлемая сторона передачи и воспроизведения традиции, как социального опыта предшествующих поколений). Каждая конкретная личность не только усваивает социальный опыт (конвенции) группы, но и в силу индивидуальных особенностей психики, субъективно преобразовывает их в собственные социальные установки (аттитюды), в социальные ожидания личности (экспектации), ценностные ориентации. Согласно предложенной В. А. Ядовым концепции диспозиционной структуры личности, последние представляют собой высший уровень указанной иерархии, на основе которого формируются поведенческие планы и программы. Таким образом, процесс формирования ценностных ориентаций личности является наглядным показателем роли традиции в процессе социализации.

Научный интерес к традиции обусловлен прежде всего такой чертой, как ее способность сохранять на протяжении очень больших хронологических периодов (от нескольких десятилетий до нескольких столетий) и транслировать в относительной неизмен-

ности фольклорные тексты (в том числе весьма значительного объема), никаким “механическим способом” не зафиксированные. Соответственно, устная традиция способна передавать свои сообщения на огромные пространственные и временные дистанции, не нуждаясь ни в каких дополнительных мнемонических подспорьях.

Вся история человеческой культуры с неизбежностью подразумевает эту способность устного (дописьменного) канала информации, а анализ живой фольклорной традиции дает тому неопровержимые подтверждения. Эта способность основывается на специфических коммуникативных механизмах устных традиций, которые и являются одним из основных предметов рассмотрения в данном лекционном курсе. В ряде случаев устойчивость передаваемого текста может поддерживаться книжными традициями, но в целом феномен подобной устойчивости ими не объясним.

В социологии исследования традиции представляют собой: (1) Анализ средств, форм и способов накопления, хранения, передачи и воспроизведения социального опыта предшествующих поколений; (2) Выделение различных типологических особенностей ценностных ориентаций личности и их обусловленность традицией. (3) Изучение особенностей влияния традиций различных социальных групп (в первую очередь, семьи) на процесс формирования ценностных ориентации; (4) Различные формы и способы передачи традиции.

Вышесказанная информация приведена для того, чтобы обосновать следующие посыпки:

Представляя собой стереотипизированный социальный опыт, накопленный в процессе развития той или иной социальной группы, актуальный для её существования в настоящем и, вероятно, в будущем, традиция может рассматриваться, как основное средство социализации личности.

Групповые представления, привычки и стереотипы, объединяемые понятием “менталитет”, являются средствами накопления и хранения социального опыта той или иной группы: они выражаются в конкретных формах конвенциональных социальных норм (включающих нравы, обычаи и юридические нормы), а также ценностей, разделяемых членами данной группы.

Средствами передачи традиции от поколения к поколению являются знаковые системы (невербальные и вербальные), проявляющиеся в конкретных формах ритуалов, обрядов, устной речи,

текста, а также визуальных образов и символов; в соответствии с конкретными сочетаниями этих форм необходимо выделить акторный, устный, письменный и массово-коммуникационный способы межпоколенческой традиции.

Предложено рассмотреть два типа воздействия традиции на процесс социализации личности: директивный, основанный на необходимости полного заимствования всех элементов традиции при некритическом их восприятии, и конвенциональный, допускающий, а иногда и стимулирующий возможность изменения традиции, инновации, со стороны представителей молодого поколения.

Необходима попытка обоснования правомерности выделения предписывающего и вариативного типов системы ценностных ориентаций личности, формирующихся, соответственно, под влиянием директивного и конвенционального типов воздействия традиции на процесс социализации.

Литература

1. Клейман М. Б. Роль традиции социальной группы в процессе формирования ценностных ориентаций личности. — автореф дис. канд. психол. наук: 19.00.05: Ярославль, 2001.
2. Михайлова Н. Г. Народная культура как целостный феномен: культурологический подход // Традиционная культура. — 2002. № 3. — С. 11.
3. Неклюдов С. Ю. Фольклор: типологический и коммуникативный аспект // Традиционная культура. — 2002. — № 3. — С. 3.

Резюме

В статті розглядається інформаційний аспект традиційного типу соціальної інтеракції.

Рецензент канд. соціолог. наук Н. А. Яценко

УДК 316.663:343.211.4(477)

А. Е. Румянцева

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ

Актуальность темы статьи обусловлена усиливающейся кризисностью социально-политического развития человеческой цивилизации, побуждающей научное сообщество к поиску ресурсов

оптимизации функционирования социальных институтов. Основной задачей статьи является изучение социального неравенства, связанного с национальной спецификой и особенностями развития современной Украины.

За последние годы целым рядом исследователей был сделан значительный вклад в разработку и концептуализацию таких проблем, как социальное равенство и неравенство, принципов справедливости, социального сотрудничества, выявление разновидностей социальных процессов и создание на этой основе их классификации и типологии. Среди зарубежных исследователей данной проблематики хотелось бы назвать Дж. Роулса, М. Уолцера, Д. Миллера, У. Кимлика, Б. Бэрри, ставшими в настоящее время классиками современной политической философии. Восточноевропейские исследователи проблем социально-политического развития представлены такими общепризнанными теоретиками, как И. А. Ильин, З. Т. Голенковой, Д. Л. Константиновского, В. В. Локосова, Н. Е. Тихонова и др.

Социальная справедливость относится к числу социальных явлений, сопутствующих человечеству на протяжении всей его истории. Еще древние люди сталкивались с проблемой поиска компромисса между индивидуальным и коллективным интересами, вырабатывая наиболее приемлемые формы поведения посредством моральных запретов и предписаний. По мере усложнения социальных связей эта задача становится все более насущной и непростой. Возникают новые механизмы поиска взаимодовлетворяющих решений: политика и право. Все сферы совместной жизнедеятельности людей — экономическая, политико-правовая, социальная, культурная имеют свою логику развития, тем не менее, они объединены общей центральной идеей — социальной справедливостью [1, с. 50].

Проблема социальной справедливости тесно связана с проблемой равенства и неравенства людей в конкретных исторических условиях. Иногда можно встретить утверждение, что справедливость есть не что иное, как последовательно проведенное равенство. И это мнение не случайно, оно исторически обусловлено. “В человеческой душе, — как верно замечает один из исследователей, — заложено глубокое стремление к равенству, в ней еще первобытным каменным топором была высечена нестираемая надпись: “все поровну” [2, с. 20]. Однако желание отличить-

ся, выделиться, получить больше тоже свойственно человеческой натуре. Сложно организованное общество, основанное на разделении труда и социальной иерархии, создало моральные представления, которые санкционируют неравенство людей, вытекающее из различий между ними. Противоречивое соотношение равенства и неравенства составляет сердцевину исторически меняющихся концепций справедливости [3, с. 214].

Необходимо также помнить, что, вопреки расхожему мнению, равенство может быть источником конфликтов и несправедливости, а неравенство — согласия и справедливости. Практика показывает, что эти два явления необходимо рассматривать и исследовать в тесной взаимосвязи, взаимозависимости и взаимодействии: одно без другого не существует. Естественно, что проблема социального неравенства имеет конкретно историческое звучание, жестко привязана к национальной специфике, особенностям исторического развития той или иной страны. Не исключением здесь является и современная Украина.

Глобальные тенденции своеобразно преломляются на украинском социальном пространстве. Если рассматривать трансформацию как необходимый и неизбежный процесс, то очевидным становится отсутствие теоретически и практически обоснованной политики по социальной реконструкции Украины, в силу чего такая реконструкция происходит стихийно, непоследовательно, даже иррационально. Это подтверждают и исследования социальной структуры украинского общества, проведенные в последние годы: они фиксируют ее крайнюю неустойчивость, аморфность, неопределенность. Безусловно, такие тенденции, отражаясь в общественном сознании, рождают массовое ощущение несправедливости происходящего, что не может не дискредитировать политику реформ.

За последние годы в нашем государстве наблюдается сильно выраженная тенденция к дезинтеграции общества, поскольку очевидно, что социальные группы, корпорации, сообщества и индивиды по-разному представляют себе образы “единого” социального пространства. Протекают процессы интеграции и дезинтеграции, опирающиеся не на рациональные начала (консенсус по поводу ценностей и целей), а на иррациональные и эмоциональные побуждения (этнонациональные, религиозные и местнические, мифологизированные и т. д.). Преобладает размытость идентичностей и социальных статусов, что способствует аномии. Коренным образом

изменились принципы социальной стратификации. Общество стало структурироваться по новым для Украины основаниям.

Тенденции трансформации социальной структуры в Украине определяются:

- 1) преобразованием институциональных основ, прежде всего появлением частной собственности и развитием на ее базе предпринимательства;
- 2) глубокими переменами в системе занятости (система планового формирования, распределения и использования рабочей силы уступает место не просто свободному, но “дикому” рынку рабочей силы);
- 3) снижением уровня жизни подавляющей части населения;
- 4) социальной аномией (разрушением одной ценностно-нормативной системы и несформированностью другой);
- 5) социальной депривацией, ограничением либо лишением доступа к материальным и духовным ресурсам, необходимым для удовлетворения основных жизненных потребностей.

Трансформация украинского общества с неизбежностью повлекла за собой не только изменение социальной структуры, но и остро поставила перед традиционными общностями вопрос об осознании индивидуальной и групповой социальной идентичности, месте в социальной иерархии, уровне сплоченности, системе ценностей.

Основные тенденции состоят в углублении социального неравенства (экономического, политического, социального) и маргинализации значительной части населения. Увеличивается разрыв в оплате труда между отраслями хозяйства. Характерной особенностью процессов социального расслоения являются их чрезвычайная быстрота и биполярная направленность. Верхние слои, на долю которых, по данным разных исследований, приходится до 8 % населения, все более резко обособляются от тех, кто концентрируется на полюсе бедности. Верхние слои сосредотачивают в своих руках как экономическую, так и политическую власть. В условиях слабости демократических институтов и гражданского общества, широкого распространения коррупции и теневой экономики это способствует укреплению олигархических властных тенденций. Накладывающиеся друг на друга процессы — обнищания населения и растущего социального расслоения — приводят к возникновению гипертрофированных форм со-

циального неравенства, создавая внутри одной страны две Украины, которые все больше отчуждаются друг от друга [4, с. 95].

Мы наблюдаем “размывание” прежних границ классов, групп, слоев в результате практически полного исчезновения зависимости между трудом и его оплатой, когда не важно — кто и как работает, а главное — где. Личные доходы, таким образом, больше не обусловлены результатами труда и объективными показателями экономического роста. Идет перераспределение собственности, капитала и труда. Процесс формирования новой социальной структуры и ее состава идет тремя путями, predetermined базовыми изменениями форм собственности:

Первый путь — возникновение новых социальных общностей на основе плюрализации форм собственности: это специфические слои наемных рабочих и инженерно-технических работников, занятых в полугосударственном и частном секторах экономики по трудовым соглашениям или постоянно по договорам найма, работники смешанных предприятий и организаций с участием иностранного капитала и т. д.

Второй путь — изменение на базе трансформации государственной формы собственности положения традиционных классово-групповых общностей: их границ, количественно-качественных характеристик, возникновение пограничных и маргинальных слоев и т. д.

Третий путь — появление слоев-страт на основе взаимодействия различных форм собственности: менеджеров — нового управленческого слоя, новой элиты, средних слоев и т. д.

Эти слои-страты находятся на различных уровнях своего “созревания”. Одни, например, элита, благодаря особенностям властных отношений, доставшихся от советского режима, легализовались достаточно быстро, сохраняя привилегии и власть. Менеджеры — хотя их и относят к средним слоям — обладают достаточной автономностью.

По данным социологических исследований, стратификационная модель современного украинского общества выглядит следующим образом:

- элита — правящая политическая и экономическая — до 0,5 %;
- верхний слой — крупные и средние предприниматели, директора крупных и средних приватизированных предприятий, другие субэлитные группы — 6,5 %;

- средний слой — представители мелкого бизнеса, квалифицированные профессионалы, среднее звено управления, офицеры — 20 %;
- базовый слой — рядовые специалисты, помощники специалистов, рабочие, крестьяне, работники торговли и сервиса — 60 %;
- нижний слой — малоквалифицированные и неквалифицированные работники, временно безработные — 7 %;
- социальное дно — до 5 %.

По уровню материального благосостояния выделяются следующие слои:

- богатые (средства позволяют не только удовлетворять свои потребности, но и организовать самостоятельную экономическую деятельность) — 7 %;
- состоятельные (средств достаточно не только для высокого уровня жизни, но и для приумножения капитала) — 5,3 %;
- обеспеченные (средств достаточно для обновления предметов длительного пользования, улучшения жилищных условий за свой счет или с помощью кредита, для собственного переобучения и образования детей, организации отдыха во время отпуска) — 15,8 %;
- малообеспеченные (средств хватает только на повседневные расходы и в случае крайней необходимости — минимум средств на лечение и укрепление здоровья) — 57 %;
- неимущих (наличие минимальных средств только для поддержания жизни и отсутствие средств для улучшения своего существования) — 20,2 %.

Новый слой — элита — малочислен (вместе с высшим слоем — от 5 до 8 %), очень богат (по некоторым данным, 1 % семей имеет годовой доход свыше 400 тыс. долларов) и весьма неоднороден. Здесь имеет место конфронтационный плюрализм, где каждая из сторон стремится умножить символический “капитал” своего влияния и выработать свою модель социального, политического, экономического, культурного, идеологического пространства, что приводит к постоянной борьбе за передел сфер влияния [4, с. 100].

Средние слои многие авторы склонны рассматривать как цементирующую силу современных обществ, причем проявляющую себя в качестве таковой в различных сферах. В области социальных отношений они являются той средой, которая способна “гасить” значительные противоречия между основными классами. В экономико-социальном плане средние слои выступают носителями тенденции сглаживания противоречий между содержанием труда представителей различных профессий, городским и сельским образом жизни. В сфере семейных отношений средние слои оказываются проводниками традиционных ценностей, сочетая их с ориентацией на равенство возможностей для мужчин и женщин в образовательном, профессиональном, культурном отношениях. В культурной сфере эти слои представляют оплот ценностей общества. В политическом плане для них характерен незначительный разброс вокруг центра политического спектра, что делает их и здесь оплотом стабильности, залогом эволюционного характера общественного развития, формирования и функционирования гражданского общества. Поэтому без преувеличения можно назвать средние слои подлинными гарантами социальной стабильности в современном обществе — их роль в этом качестве была бы особенно важна для Украины.

Социальная структура украинского общества выглядит как “придавленный к основанию треугольник” (в отличие от “лимона” в развитых странах или “Эйфелевой башни” — в латиноамериканских). Особое значение в ней приобретает состояние маргинальное, сопровождающее вынужденный переход человека из одной социально-профессиональной группы в другую и существенно изменяющее характеристики социально-профессионального статуса.

Появились “новые бедные”. И ранее, в советское время, в стране было достаточно малообеспеченных. Но более квалифицированный, более сложный труд оплачивался выше, чем малоквалифицированный. Образование являлось одним из основных структурообразующих факторов. Вузовский диплом был фильтром для продвижения в должностной иерархии. Это, в свою очередь, обуславливало и более высокую оплату труда, а также и долю привилегий в получении дополнительных социальных льгот.

Сопутствующие политическому переустройству экономические процессы — спад производства, безработица, инфляция — сказа-

лись на оплате труда, пенсиях, пособиях значительной части общества, привели к резкому уменьшению реальных доходов большей части населения. И среди них оказываются люди по прежним меркам достаточно обеспеченные. Анализ социального состава “новых бедных” выявил присутствие в нем значительной доли специалистов, что позволило выдвинуть гипотезу: рост слоя происходит за счет массового обнищания интеллигенции, считавшей себя ранее среднеобеспеченной. Ядро составляют научные работники, учителя, врачи, руководители низшего уровня, инженеры. Основная часть — люди трудоспособного возраста.

Суть процесса происходящего в настоящее время на социальном пространстве украинского общества состоит в изменении соотношения групп и слоев, их иерархии и ролевых функций, а также в углублении социального неравенства между ними. И далеко не все новые формы неравенства можно с полным правом отнести в категорию “справедливых”. Поэтому важнейшей задачей социальной политики является забота о том, чтобы эти формы не превышали некие “нормальные” пределы, выход за которые грозит конфликтами и дезинтеграцией общества. “Норма” в данном случае “выступает как оценка того неравенства, которое соответствует условиям, когда практически все экономически активное население имело бы возможность полностью реализовать свой потенциал, а остальной части населения был бы обеспечен вполне приемлемый уровень жизни” [5, с. 57]. Нормальное неравенство создает стимулы для продуктивной конкуренции и эффективного использования ресурсов социально-экономического развития. Люди начинают адекватно оценивать свое положение, осознают существующие в обществе конкретные различия в степени обладания властью, собственностью, социальными возможностями. Формирующаяся новая социальная стратификационная модель общества становится не просто объективной реальностью, но и субъективно осознается личностью, группой, что в перспективе может способствовать смягчению социального неравенства на рациональных началах интеграции, либо же дезинтеграции на конфликтной основе.

Для достижения социального консенсуса, при котором только и возможно преодоление экономического и политического кризиса, необходима интеграция совместных усилий всех социальных слоев. Согласие, социальное партнерство как универсальный

способ стабилизации всей системы, снятия напряженности и разрешения конфликтов в современной Украине, в условиях утверждения рыночных отношений, становится объективной необходимостью и потребностью.

Литература

1. Давыдович В. Е. Социальная справедливость: идеал и принцип деятельности. — М., 1989. — 325 с.
2. Ильин И. А. О справедливости // Народное образование. — 1993. — № 1. — С. 20-30.
3. Оганесян А. К. Равенство и справедливость (концепции Д. Роулса и Д. Белла)// Этическая мысль: Науч.-публицист. чтения — М., 1990. — 250 с.
4. Дильнова Т. В. Социальная справедливость и социальное неравенство в условиях современной Украины // Социология: теория, методы, маркетинг. — 2007. — № 8. — С. 95-104.
5. Шевяков А. Экономический рост и неравенство// Общество и экономика. — 2004. — № 2. — С. 57-64.

Резюме

В статье рассматривается специфика исследования социальной справедливости и социального неравенства в условиях трансформации экономики Украины.

Рецензент канд. философ. наук, профессор В. В. Попков

УДК 81'276.3

Н. О. Нікон

МОВА ЯК НОСІЙ ЕТНОКУЛЬТУРНИХ НОРМ

Вивчення будь-якої мови починається з вивчення її походження, із законів її розвитку. Є процеси в мовознавстві, у лінгвістиці, які властиві всім мовам, є такі, які притаманні і діють тільки в групі та одній мові.

Мова виступає найважливішим засобом людського спілкування. Без якого неможливе людське спілкування, а без спілкування не може бути і суспільства, а тим самим і людини. Без мови не може бути і мислення, тобто розуміння людиною дійсності та себе в ній. Мова займає своє місце серед суспільних явищ. Вона є необхідною умовою існування та розвитку

людського суспільства. Мова — елемент духовної культури. Національна мова — це форма національної культури. Вона пов'язана з культурою й немислима поза культурою, як і культура немислима без мови.

Основна із специфічних рис мови це співвідношення її та мислення. Все, про що ми думаємо, народжується на базі мови і закріплюється в ній. Мова і мислення утворюють єдність. Вони виникли історично одночасно. Всі люди мислять, але виражають ці думки на різних мовах по-різному.

Історично сформована сукупність етнокультурних норм і цінностей не тільки створює культуру етнічної спільності, але вона є головним елементом національної своєрідності етносу, його національної самосвідомості. Іноді національну своєрідність обмежують поняттям психічного складу нації. Наприклад, говорять про лукавство молдован, м'який гумор й романтизм українців, широту і удаль росіян, гостинність кавказців, трудолюбство болгар, тощо. Відомо, що природне, генетично придбане становить частину самосвідомості етносу, його психології. Існують і соціокультурні фактори утворення етносу. Відповідно до прийнятого в науці визначення, етнос являє собою “історично сформовану сукупність людей, які мають загальні особливості культури, включаючи мову”.

У мовознавстві початку ХХ століття розділи поняття “мова” і “розмова” (речь) відокремили соціальне від індивідуального, систему мови, що історично розвивається і особливу діяльність людини.

Мова як соціальне явище розглядається як знаковий механізм спілкування, систем дискретних знаків, що служать для спілкування та здатних виразити всю сукупність уявлень людини про світ, являє собою складну систему значень і відносин, приписів і оцінок, етики та естетики, віри та переконань, концепції часу та простору. Розмежування мови і “розмови” необхідно враховувати під час обговорення ролі (вживання, призначення, використання) мови в людському суспільстві, у становленні особистості, утворенні її.

Істотну роль мова відіграє у вираженні почуттів, емоцій, що впливають на особистість і формування її. Мова являє собою явище поліфункціональне, її функції можна розділити на когнітивні, соціальні і приватні (окремі). Говорячи про соціальні функції мови, пов'язані з ідентифікацією етнокультурних норм,

необхідно виокремити функції мови як етнічної ознаки, тобто виділення етнодиференційних і етноінтегральних властивостей мови. Функції мови (спілкування, пізнання й впливу), що називають базовими, взаємодію у різних актах мови, у різних текстах, проявляючись у них у різному ступені.

Представники герменевтики (мистецтва тлумачення текстів), розглядаючи мову як спосіб існування людини, вважають, що люди живуть словами та у словах, особливу увагу звертають на спонукальну і оцінну функції мови. Із цих позицій, емоційний, етнічний, естетичний вплив слова, його потенційна переконуюча сила, навіювання і оцінка, спонукання та керування виявляють свою пріоритетну значимість для діяльності людини в управлінні і комерції, у навчально-виховній і художній сфері, в сфері релігійній, політичній і т. д.

Основні функції мови усвідомлюються його носіями на інтуїтивному рівні. Мовний досвід, мовна практика дають знання про мову, правила її використання, закони її функціонування.

Будь-яка мова, акумулюючи досвід народного життя у всій її повноті і розмаїтості, є і дійсною його свідомістю. Кожне нове покоління, кожний представник конкретного етносу, засвоюючи мову, прилучається через неї до колективного досвіду, колективного знання про навколишню дійсність, загальноприйнятих норм поведінки, прийнятих або неприйнятих народом оцінок, соціальних цінностей.

Із цього витікає, що мова не може впливати на досвід конкретного індивіда, його поведінку і культуру. Під явним або неявним впливом літературної мови, її встановлень, традицій перебувають всі сфери життєдіяльності людини, і її успішність у чималій мірі залежить від того, у якому мовному середовищі проходить життя людини, як вона освоїла рідну мову.

Саме в мові відбитий весь пізнавальний досвід народу, його морально-етичні, соціально-естетичні, художні та виховні ідеали. Мова зберігає історію руху народу по шляху цивілізації, вона відбиває характер народу, його симпатії й антипатії, зв'язки із сусідніми народами. Мова ввібрала у себе всі тонкощі оціночного відношення до дійсності, її сприйняття і відображення.

В. Гумбольдт визначає мову як засіб ідеального конструювання освіти, це афектована символічна поведінка представників певного угруповання, — поведінка, яка спирається на стереотипи існу-

вання взагалі, обумовлені спільною культурою, кліматом, оточуючим ландшафтом тощо. Тобто афектація будь-яких категорій у мові знакової системі — продовження такої самої афектації у системі цінностей даної спільноти. Мовлення та мовленева діяльність виступає як реалізація своєрідної матриці культури [4, с. 130].

Спільність світосприйняття відбувається у системі мови етносу. І коли на основі цього етносу, який розвивається разом із своєю мовою, створюється нація, основні характерологічні риси ментальності зберігаються і в цій формації.

В більшості випадків національна мова і національність співпадають, та існують і протиріччя, за етнічним походженням — та чи інша людина однієї національності, а по мові та культурі — іншої. В багатонаціональному суспільстві виникає проблема асиміляції деяких мов або існування білінгвізму, чи трьохмовість, часом питання рівноправності найбільш поширених мов набувають політичного характеру. Будучи загально-етнічним чинником ідентичності мова відбиває в собі культурне подання про етнічну мову. У зв'язку із цим представляється логічним розгляд понять “етнічна мова”, “рідна мова”, “друга мова”. Дані поняття можуть збігатися, або нести різне навантаження в кожному окремому випадку.

Етнічна мова. Насамперед це мова етносу, що є його ознакою. Вона створює основу внутрішньо-етнічної нормативної єдності, забезпечує соціальну взаємодію і соціокультурні відносини в процесі комунікації між членами етносу, що належать до різних соціокультурних прошарків. У випадку, коли деякі представники етносу відходять від своєї етнічної мови, вона все-таки зберігає роль етнічного символу та визначає внутрішнє виконання етнокультурних норм.

На підставі рідної мови формуються первинні навички мовної взаємодії. Це, як правило, мова матері, бабусі, родини, за допомогою якої здійснюється первинна соціалізація та культуризація людини. У більшості випадків рідна мова збігається з мовою етнічною. Друга мова звичайно використовується в поліетнічних суспільствах як засіб спілкування з іншими етнічними групами. Зазвичай, друга мова служить лише непрямим засобом закріплення властивих етнічних культурних норм.

Мовна комунікація на території поліетнічних суспільств здійснюється за допомогою однієї або декількох мов. Це являє

собою систему, яка складається з ряду комунікативних мереж, що поєднують як цілі етноси, так і окремі соціальні прошарки. Ототожнюючи себе з певною культурою, люди не завжди усвідомлюють, що її головні цінності формуються за безпосередньої участі особистості в діючому мовному середовищі. Це середовище забезпечується родиною, системою утворення, ЗМІ та ін.

У поліетнічному суспільстві функціонують різні мови, які впливають на зміст і формування етнокультурних норм. У свою чергу, формування останніх у значній мірі залежить від взаємної лінгвокультурної компетентності етноконтактних груп, від ступеня їхньої відповідності реальному та бажаному мовному поведженню. Термін “компетенція”, незважаючи на широке поширення в наукових дослідженнях, усе ще не одержав однозначного визначення. Так, для одних дослідників компетенція представляє володіння мовними засобами: словником, правилами словотвору, синтаксисом, вимовою і т. д. Для інших вона пов'язана з умінням правильно побудувати свою мову, або з умінням планувати виробництво та сприйняття мовного поведження. Найбільш відомим є протиставлення лінгвістичної та комунікативної компетенції. Воно не правомірно: навпроти, обидва види компетенції взаємопов'язані, тому що її інші види входять у поняття комунікативної компетенції як складові.

При такому розумінні комунікативна компетенція приписує володіння засобами мовної системи, наявність умінь співвідносити мовні засоби із завданнями та умовами спілкування, уміння його організувати з врахуванням етнокультурних норм поведінки. Відомо, що явище мовної варіативності, а отже, і адекватний умовам комунікації вибір словесних засобів спілкування залежить від цілого ряду етно-комунікативних факторів.

Для позначення даної сторони мовної здатності було введено поняття “етно-комунікативне знання”, яке можна зв'язати із здатністю правильно робити і розуміти висловлювання в різних комунікативних контекстах, що залежать від таких факторів, як статус комунікантів, сфера спілкування, канал і вид контакту, а також цілі та норми спілкування.

Невірним було б вважати, що всі ці фактори однаковою мірою універсальні для всіх випадків і контекстів комунікації. Кожний індивідуум з усіма властивими йому атрибутами належить до певного суспільства, класу, групи, поперед цього він є

представником етнічного соціуму — народу зі своїми етнокультурними рисами та особливостями. Мовна здатність є частина культурної здатності, а мовна самосвідомість — частина етнокультурної самосвідомості.

Про ментальність і духовну культуру етносу можна судити за характером його словарного запасу. Природне середовище також впливає на багатство мови. Але не тільки природне, але і соціальне оточення, ментальне уявлення знаходить відображення в мові.

Більш того, мова це не тільки найпростіші семантичні конструкції, але і виражений в них весь комплекс духовної культури етносу — носія даної мови.

Література

1. Арутюнян Ю. В. Язык, культура, этнос. — М., 2003.
2. Бардина Н. В. Мова як ознака нації: три вири проблеми // Записки з загальної лінгвістики. — Вип. 5: Мова та національна свідомість — О., 2002 — С. 7-9.
3. Григорьев В. П. Культура языка и языковая политика // Общественные науки и современность.
4. Гумбольдт В. Язык и философия культуры. — М., 1985.
5. Тухватуллин Р. М. Язык как национальная ценность // Социологические исследования. — 1997. — № 8. — С. 47-49.

Резюме

В статье определено место и роль языка в развитии культуры общества, влияние его на формирование этнокультурных норм, единство языка с мышлением, который позволяет выразить эмоции в словах. Разграничены понятия языка и речи, “этнического языка”, “родного” и “другого”, названы функции языка. Обозначена проблема ассимиляции языка в многонациональном обществе (билингвизм), проанализирован вопрос о коммуникативной компетенции. В целом рассмотрена проблема языка в формировании этноса.

Рецензент доктор социол. наук, профессор В. М. Онищук

**СОЦІОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ І СОЦІОЛОГІЯ ОРГАНІЗАЦІЙ
В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ**

В літературі, присвяченій соціально-управлінській проблематиці, сутність і специфіка соціології управління і соціології організацій вказуються не завжди чітко. Мають місце розходження в їх розумінні і тлумаченні окремими авторами, часто-густо має місце підміна таких понять як “соціальне управління”, “соціологія управління”, “соціологія організацій”, “соціальний менеджмент” та інших. Огляд сучасних праць із соціології управління наведе на висновок, що науково обґрунтованої і прийнятної достатньо широким колом фахівців точки зору по цьому питанню поки що не вироблено [1]. Таке становище справ, на нашу думку, навряд чи може дати плідотворчу основу для подальшого розвитку теорії і практики соціології управління.

На нашу думку, специфіка соціології управління як соціологічного дослідження соціально-управлінської проблематики пов’язана, насамперед, з її аналізом через призму предмету соціології. Як підкреслюється в енциклопедичному словнику, “соціологія управління” — галузь соціології, яка вивчає закономірності, засоби, форми та методи цілеспрямованого впливу на соціальні відносини, структури і процеси суспільства (організації) з метою упорядкування, підтримки, збереження його оптимального функціонування, розвитку або зміни, переведення до іншого стану. Соціологія управління досліджує також природу управлінських відносин, з’ясовує, насамперед, соціальні цілі управління з точки зору їх відповідності інтересам тих, ким управляють” [2, с. 579].

Соціологія управління як і соціологія організацій — це дві галузеві соціологічні дисципліни, які входять в загальну теорію соціального управління, в зв’язку з чим розглянемо більш предметно цю категорію. Категорія “соціальне управління” в самому загальному виді використовується в науковій літературі для позначення потреби будь-якого суспільства як складноорганізованої системи в здійсненні управлінської функції для досягнення певного стану впорядкованості. Управління є особливою соціальною функцією, котра витікає з природи самого суспільства як складної динамічної системи, воно є способом існування соціаль-

ної організації, її іманентною властивістю. Як визначається в філософському енциклопедичному словнику, — “Управління, елемент, функція організованих систем різної природи (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує зберігання їх певної структури, підтримує режим діяльності, реалізацію програми, мети діяльності. Соціальне управління як вплив на суспільство з метою його упорядкування, збереження якісної специфіки, вдосконалення і розвитку є властивістю будь-якого суспільства, яка витікає із його системної природи, суспільного характеру праці, необхідності спілкування людей в процесі праці і життя, обміну продуктами їх матеріальної і духовної діяльності” [3, с. 704].

В сучасній соціології не існує загальновизнаного розуміння соціального управління окрім констатації того, що воно визначає зв'язки та управлінські відносини між індивідами та соціальними групами в процесі цілеспрямованого впливу на соціальні системи та структури. Наприклад, російський дослідник Є. А. Ануфрієв вважає категорію “соціальне управління” багатозмістовною і пропонує чотири її значення: “по-перше, це методологія і теорія управління суспільством як цілісною соціальною системою; по-друге, загальна теорія управління соціальними процесами (людиною, соціальними групами, суспільством); по-третє, управління соціальною сферою і наукова основа соціальної політики і соціальної діяльності; по-четверте, система соціальних методів управління, яка спирається на соціально-психологічну теорію особи, менталітет і ментальність” [4, с. 105].

На нашу думку, соціальне управління як суспільний феномен предстає перед дослідником в двох іпостасях: по-перше, як історична практика вирішення виникаючих соціальних проблем; по-друге, як теоретична система знання, яка акумулюється в сукупності наукових дисциплін соціологічного і несоціологічного профілю. Соціальне управління як теоретична система знання несоціологічного профілю має інтегральний характер і виступає предметом вивчення багатьох наукових дисциплін, насамперед, філософії, кібернетики, системного аналізу, менеджменту, теорії держави і права, політології та інших. Кожна з названих дисциплін пропонує своє бачення сутності управління і свої способи внесення вагомого вкладу в справу побудови цілісної теорії соціального управління. Така ситуація є типовою для сучасного наукового мислення і демонструє становлення нової

парадигми управлінського знання, для якої характерні розмитість меж між окремими науковими дисциплінами і різними напрямками досліджень управління, зокрема, соціального.

Соціальне управління як теоретична система знання соціологічного профілю не має чітко окреслених меж і цей термін може використовуватися для позначення всієї сукупності соціолого-управлінських дисциплін (і, перш за все, соціології управління і соціології організацій), а також сфер соціолого-практичної діяльності, так чи інакше пов'язаних з управлінням.

Одна із провідних тенденцій розвитку соціального управління, як галузі знання, починаючи з тридцятих років XX століття, полягає в його соціологізації і психологізації. Це пов'язано з тим, що розвиток класичного менеджменту шляхом жорсткого раціоналізму почав поступатися місцем іншому критерію-поведінковому, заснованому на знанні фундаментальних положень соціології і психології суб'єктів виробничої діяльності. Сучасний менеджмент ще більш послідовно розгортається в бік психологізації, соціологізації і культурологізації, про що свідчить досвід Японії, США і західноєвропейських країн, де успішно функціонують моделі управління, засновані на організаційно-культурній парадигмі. Як свідчить світова соціально-управлінська практика, моделі управління через культуру можуть бути побудовані порізно, але всі вони засновані на певному алгоритмі формування організаційної культури і обов'язково включають до себе три її компоненти, а саме: місію організації, її базові цілі і цінності, а також кодекс ділової поведінки.

Базовими категоріями соціологічного дослідження соціального управління виступають, перш за все, такі категорії як: суб'єкти і об'єкти "соціально-управлінської діяльності" і "соціально-управлінських відносин", "закономірності соціального управління", "соціальний механізм управління", "організаційна структура" та "організаційна культура", "історичні типи соціального управління" та інші.

Виходячи з того, що предмет будь-якої науки — це відтворення емпіричної реальності на абстрактному рівні шляхом виявлення відповідних закономірних стосунків та відносин, характерних для цієї реальності, визначимо в самому загальному виді, що предметом соціального управління в соціологічному розумінні являється вивчення закономірностей управлінської діяльності та управлінських відносин індивідів і соціальних груп,

які виступають в якості суб'єктів і об'єктів управління в певному соціально-культурному середовищі. Даний соціальний аспект управлінської діяльності і управлінських відносин присутній всюди, де здійснюється соціальне управління, де виникає взаємодія інтересів окремих індивідів і соціальних груп. Як підкреслюється в літературі, "... соціальне управління в позитивному сенсі — це свідомий, цілеспрямований, упорядковувачий вплив людей на соціальні процеси з урахуванням властивих для даної соціальної системи об'єктивних закономірностей і тенденцій досягнення найоптимальнішого функціонування і розвитку цієї системи та поставлених цілей" [5, с. 33].

З урахуванням цілей і задач нашого дослідження доцільно більш предметно зупинитися на уявленні співвідношення понять "соціологія управління" і "соціологія організацій", а також на уявленні сутності організаційного феномену, його місця і ролі в управлінні соціальними системами. Змістовне розрізнення категорій "менеджмент", "адміністрація" і "організація", з точки зору О. Шелдона, наприклад, полягає в тому, що: "... управління ... розпадається на три основні частини: 1) адміністрацію, яка зайнята виробленням корпоративної політики; координацією фінансів; виробництвом, розподілом і встановленням меж організації і верховного контролю адміністратора; 2) менеджмент у власному сенсі слова, пов'язаний з виконанням політики в межах, визначених адміністратором, а також з використанням організації для вирішення задач, поставлених перед нею; 3) організацію, тобто процес... комбінуючий працю, яку виконують індивіди чи групи людей, таким чином, що обов'язки, сформульовані подібним чином, забезпечують найкращі канали ефективного, систематичного, позитивного і скоординованого використання знань" [6, с. 37].

Предметна специфіка соціології управління по відношенню до соціології організацій, на нашу думку, полягає в тому, що перша вивчає закономірності управлінських відносин як прояв соціальних відносин в процесі управління на всіх рівнях і в усіх сферах суспільного життя. Предмет соціології управління полягає у вивченні, оцінці і вдосконаленні управлінських процесів в різних типах спільностей, організацій, соціальних інститутів, у суспільстві в цілому. Соціологія управління вивчає багатоманітну діяльність управлінських структур, відношення і взаємодії, які складаються між працівниками апарата управління і підлегли-

ми їм співробітниками. В центрі її уваги — вивчення і вдосконалення соціальних механізмів дії суб'єктів управління на соціальний об'єкт з метою збереження його якісної специфіки і цілісності, забезпечення його нормального функціонування і розвитку [7, с. 10-11].

У фокусі предметних інтересів соціології організацій як соціально-управлінської дисципліни знаходиться особлива система механізмів регулювання організаційної поведінки, заснована на узгодженні індивідуальних і соціально-групових інтересів з організаційними цілями. Соціологія організацій вивчає також організаційні форми у всіх сферах суспільного життя, незалежно від того, належать вони до державного чи приватного сектору і займаються виробництвом чи соціальним забезпеченням. Вона аналізує структуру організацій як систематичне взаємовідношення елементів, які розглядаються як соціально-професійні ролі всередині організаційного розподілу праці, або як формальні чи неформальні системи владно-управлінських відносин.

Представляють науковий інтерес дослідження спрямованості розвитку теорії соціальних організацій, під якою мається на увазі перехід від раціоналізації організації через її гуманізацію до дефетишизації і дерефікації останньої, що дозволяє організаційні структури використовувати зважено, з урахуванням їх можливостей і обмежень. При цьому під дефетишизацією організації як соціологічної проблеми мається на увазі такі основні напрямки її досліджень “як аналіз організаційних форм, перегляд основних організаційних цінностей (соціальної відповідальності та ін.), усвідомлення ціннісно-раціональної природи цілей організацій; переоцінку ролі людини в організації; тлумачення сутності організацій як поля соціальності в термінах дихотомії “одноманітність — багатство образів”, розкриваючи її в нормах плюралістичної картини світу; усвідомлення ролі носіїв соціального середовища організації та конкретизацію цих носіїв” [8, с. 52].

На нашу думку, один із головних соціологічних напрямків дослідження соціальної організації як її дефетишизації полягає в усвідомленні її природи в якості соціокультурного феномена, який може бути використаний як ресурсна база для підвищення соціальної ефективності її функціонування і розвитку. В межах цього напрямку представляє дослідницький інтерес концепція організації А. А. Іцхокіна, який розглядає організацію

як багатовекторне культурне утворення (Схід-Захід), в основі розрізнення якого лежить об'єктивна спроможність двох варіантів розуміння і інституціоналізації соціальної експектації, а саме, “нормативного”, що домінує на Заході, і “об'єктивного”, характерного для Сходу. Для західної моделі організації типовими вважаються тенденції до знецінення, нормування, обмеження і формалізації відносин особистісної влади; орієнтація працівника на підвладності нормі; ідентифікація працівника з професією або його так званий функціональний статус; його емоційне втягнення, самореалізація і самозатвердження в професійній діяльності. Характерними рисами східної моделі організації (наприклад Японії), за Іцхокіним, являються: емоційне втягнення працівника в систему особистісних відносин влади; естетизація владних відносин; ідентифікація працівника з організацією і з місцем в ієрархії владних відносин; велика роль ієрархічних відносин в системі регуляції; принцип особистісного служіння керівнику організації; формалізація професійної діяльності; прагнення працівника до злагоди й конвенціональної домовленості з іншими [9, с. 37-45; 10, с. 25-33]. Деякі дослідники поняття “соціологія організацій”, наприклад, А. І. Пригожин, підкреслюють її міждисциплінарний характер і відносять її до так званих “розуміючих”, а не пояснюючих наук. При такому підході, як вважає А. І. Пригожин, соціальна організація як поняття має три значення: 1) це штучне об'єднання інституціонального характеру, призначене для виконання певної функції; 2) це різновид діяльності, тотожний управлінню, який включає функції розподілу ролей, установлення вертикальних і горизонтальних зв'язків та координацію; 3) це структура об'єкта, ступінь внутрішньої упорядкованості та узгодженості частин цілого [11, с. 74]. Розглядаючи організованість як універсальну ознаку соціальних утворень, А. І. Пригожин виділяє три типи організацій: адміністративні, союзні або суспільні і асоціативні (сім'я), різниця між якими полягає в ступені формалізації відносин і змоги її членів впливати на цілі системи [12, с. 6-7].

Підводячи підсумки розглянутій проблемі, слід зауважити, що соціальне управління як теоретична система знання, досліджує соціальні проблеми управління, а також засоби організації соціальних зв'язків і соціальних відносин між суб'єктами та об'єктами управління. Соціальне управління як управління соціальни-

ми системами, соціальними структурами і соціальними процесами, засноване на використанні переважно соціальних механізмів, соціальних методів і врахуванні соціокультурних факторів організаційного середовища. В такому розумінні соціальне управління розуміється як мистецтво так спрямовувати зусилля людей до необхідної не їм, а організації мети, щоб вони не відчули ніякого примусу.

Різниця між поняттями “соціологія управління” і “соціологія організацій”, на нашу думку, носе умовний характер. Як підкреслюється в соціологічній літературі [13, с. 116-125], різниця між цими соціально-управлінськими дисциплінами полягає в тому, що соціологія управління орієнтує дослідника, перш за все, на вивчення управлінських процесів і логіки досягнення мети, а соціологія організацій — на природу, механізми і стан колективного суб’єкту досягнення мети, якою являється організація. Але в обох випадках мова йде про особливу область у загальній теорії і практиці соціального управління, де процеси управління, будова і механізми організації розглядаються через призму предмету соціології. У соціології управління “організація” може розглядатися в якості свідомо побудованого засобу управління, який дозволяє впливати на стан управлінського процесу і підвищувати ступінь його керованості.

Література

1. Кравченко А. И. Социология менеджмента. — М., 1999; Наумкина С., Пилипенко В., Привалов Ю. Социально-политическая эффективность управленческой деятельности (теоретико-методологический анализ) — К., 1999; Гибсон Дж., Иванкевич Д. М., Донесли Д. Х. Организации: поведение, структура, процессы. — М., 2000.
2. Соціологія: короткий енциклопедичний словник / Укл. В. І. Волович, В. І. Тарасенко, М. В. Захарченко та ін. — К., 1998. — С. 736.
3. Философский энциклопедический словарь / Гл. ред.: Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, В. Г. Панов — М.: Сов. Энциклопедия, 1983. — 840 с.
4. Актуальные проблемы социологии управления: Материалы (“круглого стола”) // Социологические исследования. — 1988. — № 2. — С. 98-107.

5. Кравченко А. И. Социология менеджмента: Учеб. пособ. для вузов. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 366 с.
6. Попов А. В. Теория и организация американского менеджмента. — М., Изд-во МГУ, 1991. — 152 с.
7. Бабосов Е. М. Социология управления: Учеб. пособ. для студ. вузов. — Мн.: ТетраСистемс, 2000. — 288 с.
8. Хижняк Л. М. Перетворення організацій в умовах соціально-економічних змін. — Х.: Основа, 1999. — 272 с.
9. Ицхокин А. А. Анатомия социальной системы. Строение и динамика социальной организации: “релятивистский” взгляд // Вестник Моск. ун-та. — 1995. — Сер. 18, № 4. — С. 37-45.
10. Ицхокин А. А. Анатомия социальной системы. Строение и динамика социальной организации: “релятивистский” взгляд // Вестник Моск. Ун-та. — 1996. — Сер. 18, № 1. — С. 25-33.
11. Социология: Словарь-справочник (в 2-х т.) / АН СССР. Ин-т социологии; Отв. Ред. Г. В. Осипов. — М.: Наука. — Т. 1. Социальная структура и социальные процессы. — 1990. — 203 с.
12. Пригожин А. И. Социология организаций. — М.: Наука, 1980. — 257 с.
13. Щербина В. В. Социология организаций // Социологические исследования. — 1998. — № 8. — С. 116-125.

Резюме

В статье рассматриваются социология управления и социология организаций как две отраслевые социологические дисциплины в системе социально- управленческого знания. Анализируются различные точки зрения, имеющие место в отечественной и зарубежной научной литературе. Исследуется предметная область и социально-управленческая проблематика социологии управления и социологии организаций. На основе их сопоставления автор приходит к выводу о том, что различия между социологией управления и социологией организаций носят условный характер. Организация может рассматриваться как способ управления, позволяющий повышать уровень управляемости социальными системами.

Рецензент доктор философ. наук, профессор З. В. Балабаева

**ЕКОНОМІЧНІ ШКОЛИ ПРО ПРИРОДУ ДОХОДІВ
НАСЕЛЕННЯ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ**

Категорія доходи населення належить до однієї з найважливіших і водночас найскладніших в економічній науці. Вона займає особливо важливе місце в розрізі як макро, так і мікрорівня. Історія дослідження та розкриття даної категорії налічує декілька сотень років. Однак, не зважаючи на цей факт, і досі немає єдиного підходу не стільки до визначення сутності категорії “доходи населення”, скільки до визначення кількісної та якісної сторони цього поняття, не приділяється достатньої уваги проблемам диференціації доходів населення, а саме їх зв'язку з соціальною справедливістю на сучасному етапі розвитку економіки.

Необхідність державного втручання в процес регулювання доходів завжди була предметом обговорень та дискусій серед економістів, а особливо актуальною вона стає на сьогоднішній день в умовах економічної кризи. Мета статті — розглянути та проаналізувати розвиток поглядів на категорію доходи населення, їх формування, розподіл та регулювання з позиції різних економічних шкіл.

Не дивлячись на те, що проблема нерівності доходів завжди привертала увагу, саме поняття доходів стали використовувати лише з 1870 року. А до цього часу використовували таку економічну категорію як багатство [1, с. 829].

В теоретичному аспекті першими на проблему розподілу доходів звернули увагу меркантилісти. Доходи вони розглядали з точки зору суспільного інтересу. Представники даного напрямку не змогли висунути цілісну систему поглядів щодо проблем розподілу доходів. Однак, як пізніше писав Дж. Кейнс в 23 гл. “Общей теории занятости, процента и денег” (1936): “ранні представники економічної думки могли прийти до розумних практичних висновків, і не маючи ясної уяви про теоретичні передумови, що лежать в їх основі” [2, с. 399].

Меркантилісти жили в епоху, коли в зачатковому капіталістичному виробництві переважала сфера торгового обігу і торгового капіталу. Виходячи із основного тезису меркантилізму про цілі економічної діяльності як примноження багатства країни,

проблеми доходів також розглядались під цим кутом бачення. Так, Д. Дефо в 1728 р. писав, що "... якщо люди отримують мало, вони зможуть мало і витратити, і це зразу скажеться на торгівлі; від того будуть доходи вищі чи нижчі, буде зростати чи падати багатство і міць всього королівства. Бо... все залежить від заробітної плати!"

Меркантилісти розглядали національне багатство як фіксовану кількість ресурсів. Дж. Локк відзначав, що "багатство означає не просто велику кількість золота та срібла, а більшу в порівнянні з другими..." [3, с. 12]. Відповідно, диференціація доходів розглядалась як гра з нульовою сумою, де виграш одного являвся програшем другого. При цьому меркантилісти вважали, що грошові доходи більшості населення невеликі, а значить, не мають великого значення для держави. І, навпаки, витрати багатих дозволяють забезпечити робочі місця і таким чином поліпшити життя бідних людей.

Посошков І. Т. автор "Книги про вбогість і багатство" (1724), що увійшла в історію як яскравий твір світової економічної літератури, певною мірою подолавши односторонність меркантилістської теорії торговельного балансу, створив оригінальне учіння про багатство й обґрунтував економічну програму цілісного реформування державного господарства [4, с. 136]. Посошкова зацікавили загальні умови економічного піднесення країни та забезпечення її могутності. Відтак багатство держави у його розумінні не зводилось до грошей, а втілювалось у багатстві народу. "Якщо в державі люди багаті, то і держава ця багата, — писав І. Т. Посошков, — а якщо в державі люди вбогі, то і царство це не можна вважати багатим" [5, с. 77].

Серед оригінальних ідей мислителя — поділ багатства на речове та неречове. До неречового багатства він відносив вміле управління державою, справедливі закони та праведний суд, від яких великою мірою залежить зростання речового багатства [4, с. 137]. На відміну від західноєвропейських меркантилістів, які джерелом багатства вважали зовнішню торгівлю та пов'язували прибуток з нееквівалентним обміном, І. Т. Посошков встановлював чіткий зв'язок між зростанням багатства та продуктивністю праці, вбачаючи в останній джерело збагачення нації. Він прагнув довести, що дохід можна отримати не лише від зовнішньої торгівлі, але і за рахунок внутрішніх ресурсів економі-

чного розвитку. При цьому важливу роль І. Т. Посошков відводив державному регулюванню та опікуванню розвитку національного виробництва і торгівлі [4, с. 137]. В області державних доходів Посошков закликав до скорочення податків з селян та введення оподаткування дворянства.

Меркантилісти близько підійшли до усвідомлення ринкового механізму кругообігу доходів як важливого фактора стимулювання внутрішнього попиту та економічного зростання. У подальшому ця ідея стала предметом гострих дискусій, посівши значне місце у теоретичній системі Дж. М. Кейнса [4, с. 141].

Класична школа заклала основи дослідження доходів з погляду їх виробництва та перерозподілу. У книзі В. Петті “Політична арифметика” (1676) на основі даних про середньодушові доходи англійців, їх витрати на харчування, робиться спроба вирішення проблеми визначення рівня прожиткового мінімуму. При цьому В. Петті спробував пов’язати свої викладки з розрахунком національного доходу, що означає продовження дослідження з визначення взаємозалежності рівня оплати праці та зростання національного доходу.

Вчений розглядав доходи з погляду виробництва в цілому. Так, широко відома його фраза: “Праця є батьком і найбільш активним принципом багатства, а земля — його матір’ю” [6, с. 40]. Це означає, що Петті віддав належне первинним чинникам виробництва, якими займалися теоретики пізнішого часу. Хоча у В. Петті відсутня теорія заробітної плати, він здійснив спробу визначити об’єктивну її основу, встановивши залежність заробітної плати від вартості засобів існування робітників. Як нетрудовий дохід розглядається отримання відсотка, який, на його думку, є компенсацією за утримання від використання власних коштів протягом обумовленого терміну. В. Петті виокремив категорії національного доходу (хоч і не дав власного його визначення) і національного багатства, та здійснив спробу їх грошової оцінки.

Фізіократи обґрунтували концепцію економічного лібералізму, пов’язану з ідеєю повної економічної свободи, концентрованим вираженням якої став знаменитий принцип “laissez faire”. Фізіократи визнавали, що для відтворення сукупного продукту країни важливі доходи всіх верств населення. Ф. Кене в своїх аналітичних побудовах звертав увагу на джерела і принципи формування доходів. Він вважав, що не можна допускати падіння

цін, оскільки “яка продажна ціна, такий і дохід”. Він вважав, що достаток нижчих класів не повинен бути зменшений, оскільки їх витрати і, відповідно, споживання скоротяться. Це призведе до скорочення виробництва і доходу в цілому.

В суперечці меркантилістів і фізіократів виявилися дві важливі проблеми економічної теорії, які вирішувалися в подальші сторіччя. По-перше, це джерело багатства країни. Фактично це погляд на сукупний дохід (макроекономічний підхід). Меркантилісти вважали джерелом зростання багатства торгівлю (сферу обігу), фізіократи — виробництво.

Друга проблема, що виявилася в теоретичній дискусії, — розмір доходу працівника. Це мікроекономічна проблема, але вона зв’язувалася і меркантилістами, і фізіократами із загальним багатством держави. Чи є оплата праці на мінімальному рівні задоволення фізичних потреб працівника економічно оптимальною, як вважали меркантилісти, або працівник, щоб мати стимул до зростання продуктивності своєї праці повинен винагороджуватися за працю на більш високому рівні, що приведе до зростання багатства всього суспільства, як думали фізіократи? Ця дилема неодноразово відтворювалася в економічній науці на пізніших етапах її розвитку.

А. Сміт пов’язував зростання доходів населення із зростанням обсягу виробленого в країні продукту. Характер функціонування ринкового механізму, на його думку, був такий, що кожен учасник ринкових відносин реалізовував свої економічні інтереси абсолютно самостійно, прагнучи до власної вигоди. В результаті, переслідуючи індивідуальні цілі, людина сприяла усупільненню продукту, зростанню доходів суспільства.

Аналізуючи характер формування і розподілу доходів, А. Сміт приходив до висновку, що самі доходи — факторного походження, а їх розподіл здійснюється не державою, а через ринкові закони. Вивчаючи проблему формування доходів, А. Сміт виходив з характеристики класової структури капіталістичного суспільства, виділивши три класи по відношенню їх до засобів праці: робочих, капіталістів, землевласників. Робочі отримують заробітну плату, капіталісти — прибуток, а землевласники — ренту.

Доходи робочих (заробітна плата), на думку А. Сміта, є результатом праці. Вони залежать від її кількості, важкості і складності, а також від рівня національного багатства країни. А. Сміт

був переконаний, що за наявності високої заробітної плати завжди можна знайти робочих діяльніших, старанніших і більш тямущих, ніж за низької. Іншою формою доходів він вважав прибуток. Розглядаючи прибуток як частину несплаченої праці робочого, А. Сміт критикував спроби зобразити її як заробітну плату за особливий вид праці, а саме: за нагляд і управління. Неспроможність цього погляду, указував він, видно з того, що розміри прибутку залежать від величини капіталу, а не від кількості праці, витраченої підприємцем.

Проте А. Сміт стверджував, що підприємець в праві отримати свій підприємницький дохід як винагороду за ризик і за працю при застосуванні капіталу. Прибуток, виходячи з трудової теорії вартості, Сміт розглядав як продукт неоплаченої праці найманого робітника. Визначивши джерела доходів у сфері безпосереднього виробництва, А. Сміт розглянув можливості їх отримання і в сільському господарстві. На його думку, доходом в землеробстві є рента, джерелами якої є продукт природи — земля і неоплачена праця робочого.

Отже, А. Сміт визначив основні джерела формування доходів, їх розміри, порядок формування і форми розподілу. Вчений відстоював необхідність підвищення заробітної плати як доходу переважної більшості членів суспільства. Його науковою заслугою стало розмежування номінальної і реальної заробітної плати та аналіз чинників диференціації останньої. Стосуючись способів регулювання доходів, він вважав, що це зробить сам ринковий механізм (“невидима рука” ринку).

Продовжувачем ідей, що обґрунтовують закономірності створення і розподілу доходів, став Д. Рікардо. Для Д. Рікардо головна проблема економічної науки полягала в знаходженні закону, регулюючого розподіл доходів. Він показав, що частки продукту, що дістаються кожному класу у вигляді заробітної плати, прибутку і ренти, різні на різних стадіях суспільного розвитку. Основна тенденція в динаміці доходів, на думку Рікардо, полягає в тому, що з розвитком суспільства реальна заробітна плата залишається незмінною, рента росте, а рівень прибутку падає.

Стверджуючи, що з розвитком суспільства прибуток, як дохід на капітал знижуватиметься, Д. Рікардо виходив з того, що прибуток капіталіста є вираження з праці робочого. Оскільки учений допускав зростання номінальної заробітної плати при

незмінності реальних доходів працівників, він вважав, що з розвитком суспільства все більша частина вартості повинна йти на заробітну плату, прибуток повинен падати. При цьому Рікардо відзначав, що ця тенденція припиняється через повторні проміжки часу завдяки технічному прогресу, що знижує ціну предметів першої необхідності робочого. Ці положення були конкретизовані і пояснені К. Марксом в його “Капіталі”.

Важливе місце в класичній теорії доходів займають теоретичні висновки Т. Мальтуса, Ж. Б. Сейя, Дж. С. Мілля. Т. Мальтус вперше теоретично поставив питання про роль диференціації доходів в економічному розвитку. Можна сказати, що він висунув гіпотезу “ефективної диференціації доходів”. На його думку, диференціація доходів неминуча (при чому на неї впливає безліч чинників). Повна рівність в доходах є ілюзією, тому необхідно знайти оптимальну диференціацію доходів, яка б сприяла економічному зростанню.

Мальтус бачив проблему стагнації економіки, що виникає в недостатньому, неадекватному, неефективному попиті. Ядром його концепції є заперечення можливості необмеженого зростання споживання і накопичення з постійним пропорційним темпом. Теза Т. Мальтуса про те, що капіталістична економіка не є саморегульованою, потім відтворюється не тільки в кейнсіанстві, але і в ряді других напрямів теорій економічного зростання. Стверджуючи, що “... середнє положення в суспільстві найсприятливіше для розвитку чесноти, промисловості і всякого роду дарувань”, Мальтус був ідеологом “середнього класу”, що народжувався, прагнучого підвищити “якість життя” [7, с. 25].

Певний інтерес по відношенню до даної проблеми представляє позиція Н. Сеніора. Своє розуміння процесу розподілу доходів Н. Сеніор виклав виходячи з теорії утримання. На думку Н. Сеніора споживання — це зменшення доходів, тому споживання протистоїть накопиченню.

Важливо, що вже класики економічної думки визнавали двояку роль доходів населення і їх диференціації. По-перше, в певних умовах диференціація доходів є внутрішнім імпульсом до саморозвитку і, відповідно, двигуном економічного розвитку в цілому. По-друге, посилення диференціації доходів може привести до соціального конфлікту в суспільстві.

Ж. Б. Сей дає свою інтерпретацію факторній концепції Сміта. Він вважав, що праця, земля і капітал, беручи участь в

процесі виробництва, створюють не тільки вартість, але і доходи. Фактор “праця” породжує заробітну плату як дохід робочих, фактор “капітал” породжує прибуток як дохід капіталіста, а фактор “земля” — ренту як дохід землевласників. Таким чином, Сей уточнив, що дані чинники (праця, капітал, земля) мають самостійне значення в створенні доходів робочих, капіталістів і землевласників. Доходи всіх учасників виробничого процесу не протистоять, а навпаки, доповнюють один одного. У суспільстві існує гармонія інтересів, що опирається на принципи вільного ринку і невтручання держави.

Заслугою Дж. С. Мілля стало обґрунтування необхідності прогресивного оподаткування та встановлення неоподаткованого мінімуму на основі теорії “рівності пожертви”. Інший представник класичного напрямку економічної думки — С. Сімонді виходив при дослідженні доходів населення із взаємодії виробництва і споживання. Якщо англійські і французькі класики всю увагу приділяли виробництву, то саме Сімонді висунув на перше місце споживання.

В цілому класики, аналізуючи проблему доходів населення і їх диференціації, намагалися обґрунтувати динамізм і рівноважний стан економіки через ринковий механізм. При цьому за їх уявленням, розподіл доходів не піддається регулюванню і будь-яке державне втручання безрезультативне. Класична школа зробила спробу встановити причини убогості і нерівності, проте вирішувалися вони, на їх думку, виходячи з потреб ринку.

У економічній думці до середини XIX століття використовувалися різні визначення поняття “дохід”. Дохід розглядався як перевищення вартості виробленого продукту над витратами на його виробництво, як частка кожного класу, соціальної групи або окремого індивідуума в виробленому продукті і привласнена їм і т. п. Разом з тим всі визнавали, з одного боку, роль доходів як показника результатів економічної діяльності, а з іншої — їх роль у відтворенні індивідуума.

Великий внесок у розвиток уявлень про доходи і їх диференціацію на основі законів ринкової економіки зробив К. Маркс.

Маркс показав, що основою для формування доходів є виробництво, яке виступає визначальним моментом по відношенню до споживання. Він обґрунтував суть прибутку як форми додаткової вартості, створеної в процесі праці, а також концеп-

цію про те, що праця не може бути продана. Товаром є не праця, а робоча сила — здібність до праці, заробітна плата є не ціною праці, а ціною робочої сили. Додаткова вартість є не що інше, як результат несплаченої праці робочого. Прибуток виступає як форма додаткової вартості і є незаробленим доходом капіталіста.

Розглядаючи роль доходів і їх диференціації в економічному розвитку, Маркс звертав увагу на платоспроможність населення. Він писав, що попит “дійсний тільки за тієї умови, якщо має в своєму розпорядженні засоби обміну” [8, с. 79]. Платоспроможний попит тісно пов’язаний з доходами. Будучи формою вираження потреб, попит носить соціальний характер і “обумовлюється в основному відношенням різних класів один до одного і їх відносним економічним положенням” [9, с. 198]. Попит виступає не просто як потреба, винесена на ринок, а як потреба, обмежена грошовим еквівалентом.

Перебування за умов капіталістичного устрою таких факторів виробництва, як земля і капітал, у приватній власності одних осіб з одночасним їх відчуженням у інших неминуче призводило до експлуатації людської праці капіталом та необґрунтованого привласнення частини створеної найманим працівником доданої вартості. Такий підхід став досить дискусійним в наукових та політичних колах [10, с. 46], оскільки розподіл національного доходу розглядався головним чином через призму антагонізму інтересів власників капіталу та найманих працівників, що загострювало протистояння між різними соціальними верствами населення. Таке викриття протистояння соціальних інтересів актуалізувало проблему забезпечення соціальної справедливості. В теорії Маркса економічні відносини превалюють над соціальними, праця найманих працівників визнається єдиним джерелом створення вартості при цьому абсолютно ігнорується праця підприємців, а також не враховується вплив споживачів на процес ринкового ціноутворення. Все це стало поштовхом для виникнення та розвитку інших економічних течій.

В історії науки 70-ті роки 19 століття стали називати “маржиналістською революцією”. До головних вчених-маржиналістів відносять В. Джевонса і А. Маршалла. Стосуючись проблеми отримання доходів, Маршалл відзначав, що відсоток на капітал проявляє себе як винагорода тому, хто, володіючи матеріальни-

ми ресурсами, чекає “майбутнього задоволення” від них, також і заробітну плату слід вважати “винагородою за працю”.

Що стосується безпосередньої проблеми доходів, то поворот теорії від класиків до маржиналістів дуже чітко виявився в роботах Джона Бейтса Кларка, який жив на рубежі століть, він відобразив і теоретичний рубіж між класичною і сучасною економічною теорією. Першою працею Кларка була робота по філософії — “Філософія багатства” (1886), де він розвивав ідеї заміни конкуренції співпрацею, обґрунтував необхідність втручання держави в економіку з метою справедливого перерозподілу багатства. Таким чином, робота містила вельми прогресивні пропозиції, які були реалізовані тільки після Великої Депресії. У творчості ж самого Кларка відбувається перелом, і він цілком переходить на позиції маржиналізму. Його “Розподіл багатства” (1899) є найбільшим в історії економічної думки трактат, присвячений проблемі розподілу. Тут він дав одноманітне пояснення доходів всіх факторів виробництва. Відповідно до того, що дохід фактора виробництва визначається його граничною продуктивністю, заробітна плата повинна бути рівна продукту граничного робочого. Аналогічно, відсоток повинен бути рівний граничному продукту граничного капіталу. Принцип відповідності доходів факторам їх граничної продуктивності, на думку Кларка, забезпечує відсутність в суспільстві якої-небудь експлуатації: “Кожен фактор виробництва отримує суму багатства, яку цей фактор створює” [11, с. 46].

Обґрунтовану Дж. Б. Кларком теорію розподілу не можна назвати вичерпною. По-перше, вона має абстрактний, статичний характер і є справедливою “до тих пір, поки праця і капітал продовжують залишатися незмінними за величиною і виробляти ті самі речі тими самими процесами при незмінній формі організації” [11, с. 146]. По-друге, теорія розподілу Кларка є однобічною, так як враховує лише попит на фактори виробництва, тоді як їх пропозиція вважається постійною і не досліджується. По-третє, вчений ототожнив алокаційну ефективність і розподільчу справедливість. Він вважав, що заробітна плата, відповідна граничній продуктивності праці, автоматично є “справедливою”. Тим часом справедливість принципу, відповідно до якого власники дефіцитних ресурсів оплачуються вище за інших, сама по собі не є очевидною. Як відзначає М. Блауг, принцип

граничної продуктивності забезпечує комутативну (обмінну), а не дистрибутивну (розподільчу) справедливість [3, с. 398].

Проте соціально-економічний аналіз все ж таки виявляється в окремих роботах авторів, що розділяють неокласичну парадигму. Ще до найбільшої кризи західної економіки, що вибухнула в кінці двадцятих — початку тридцятих років, проблиснула ідея державного регулювання ринкової економіки з метою справедливого розподілу доходів.

Так, розглядаючи доходи в умовах конкурентної ринкової рівноваги, В. Парето сформулював поняття суспільної максимальної корисності, відомої як “оптимум Парето”, яка лягла в основу так званої “нової економіки добробуту”. “Оптимум Парето” — такий рівноважний стан, за якого ніякий перерозподіл ресурсів чи продуктів не може поліпшити становище одного раціонального суб’єкта, не погіршивши тим самим становище іншого. Відтак рух до оптимуму пов’язаний з таким переміщенням ресурсів, яке підвищує добробут хоча б однієї особи, не погіршуючи при цьому становища інших. Тому справедливий соціальний розподіл доходів, тобто отримання непрацездатною частиною населення доходу без відповідних витрат факторів, вимагає втручання держави. На основі аналізу статистичних даних вчений вивів закон розподілу доходів (“закон Парето”), який виражає залежність між величиною доходу і кількістю його отримувачів, засновану на розподілі здібностей людей.

Загальний сенс рекомендацій Парето витікає з уявлення про те, що оптимальний стан тісно пов’язаний з конкурентною рівновагою. Якщо економіка близька до доведеної конкуренції, втручання держави зайве, якщо ні, то бажано усунути перешкоди для вільної конкуренції або здійснити такі заходи перерозподільного характеру (податки, пряма дія на ціни і т. д.), які б компенсували дію чинників, що заважають вільній конкуренції. Таким чином, можна було досягти Парето-оптимального стану.

Проблемами державного регулювання в області доходів займався і інший видатний вчений — А. Пігу. Його цікавив оптимальний розподіл доходів між членами суспільства. Відстоюючи принципи “найбільшого блага для найбільшої кількості людей”, А. Пігу дотримувався думки, що найважливішим фактором, який впливає на добробут суспільства, є розподіл національного доходу [12, с. 338]. Вихідним у цьому теоретичному положенні було твер-

дження, згідно з яким максимізація суспільного добробуту може бути досягнута шляхом більш рівномірного розподілу доходів. Вчений відстоював систему прогресивного оподаткування згідно з принципом “найменшої сукупної жертви”. Він вказував на необхідність узалежнення ставки оподаткування від величини доходу тієї чи іншої особи, використання пільгових цін на товари, впровадження податку на спадок, заохочення благодійності тощо.

Всесторонньо дослідивши характер розподілу, Пігу вводить поняття “мінімальний дохід”, який включає розрахунок показників по харчуванню, житлу, медичному обслуговуванню, освіті, дозвіллю, охороні праці.

Головною відмінністю в теорії доходів класиків і маржиналістів (а потім і неокласиків) є наступне. У класичній школи ціна блага складається з витрат факторів виробництва, витрат в самому виробництві. У маржиналістів початковим моментом служить ціна споживчого блага, що утворюється на ринку. Саме вона переноситься на ціну продуктивних благ і визначає доходи власників цих благ. У неокласиків на основі теорії граничної корисності було досягнуто одноманітність пояснення причин економічних процесів, тоді як класики дохід кожного чинника виробництва виводили з різних причин. Зокрема, теорія заробітної плати ґрунтувалася на концепції фіксованої величини фонду заробітної плати на основі прожиткового мінімуму (Мальтус, Рікардо), рента зв’язувалася із законом убуючої родючості ґрунту, прибуток з “утриманням капіталіста від негайної витрати” і т. д. К. Марксу вдалося систематично викласти ідею єдиного джерела доходів, що знаходиться в праці найманого робітника. Але неокласики критикують цю точку зору з позиції безкоштовності решти чинників виробництва.

Історично неокласичний напрям економічної теорії доходів отримав широке розповсюдження в капіталістичних країнах в двадцятому столітті, а економісти соціалістичних держав працювали в рамках марксистської парадигми. Остання могла відповісти на питання, чим визначаються доходи за умови ринкової рівноваги, тобто коли попит рівний пропозиції. Економікс розвивала дослідження конкретніших закономірностей ринкового господарства, в умовах якого проходив первинний розподіл доходів суспільства.

У ХХ ст. теорія доходів була розвинена в працях Дж. М. Кейнса. Кейнс зробив величезний внесок в досліджен-

ня механізму встановлення економічної рівноваги в умовах неповного використання ресурсів (недовантаження виробничих потужностей, безробіття), особливу увагу приділив проблемі державного регулювання доходів населення.

Аналізуючи функціональний зв'язок між виробництвом і доходами, Кейнс приходять до висновку, що розміри суспільного виробництва, зайнятість, їх динаміка визначаються не чинниками пропозиції (виробництва), а чинниками платоспроможного попиту (доходами). Отже, центральною проблемою економічного зростання і рівноваги системи є попит, однією із складових якого, виступають доходи.

Розглядаючи проблему доходів і їх складових, Дж. М. Кейнс, по-перше, розмежовує дохід підприємця і доходи населення; по-друге, вводить нові поняття: схильність до споживання, гранична схильність до споживання, схильність до заощадження; по-третє, розробляє концепцію інвестиційного мультиплікатора.

Кейнс показав, що частка споживання в кожній додатково отриманій грошовій одиниці доходу падає. Звідси слідує висновок, що споживання в силу психологічно обумовленої схильності людини до заощадження росте набагато повільніше за доходи, а це, в свою чергу, стримує їх зростання, оскільки зменшуються капітальні вкладення, від яких, кінець кінцем, залежить безперервне відтворення доходів. У результаті гальмується економічне зростання, збільшується число безробітних, росте інфляція, накопичуються кризові явища. На думку Дж. М. Кейнса, держава зобов'язана втрутитися в процес і, використовуючи всі засоби регулювання, стимулювати сукупний попит.

На думку Дж. М. Кейнса, якщо дохід, що зберігається, не направляється на інвестиції, а накопичується, то в результаті виникає нерівність між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Нерівність між двома цими величинами веде до порушення рівноваги в економіці в цілому. Для збереження рівноваги необхідно, щоб всі отримані доходи витрачалися, тобто йшли на інвестиції. Рівність між заощадженнями і інвестиціями і є умова економічної рівноваги. Якщо доходи зменшуються, то скорочуються заощадження і інвестиції, що в результаті обертається зниженням доходів.

Дж. М. Кейнс пропонує концепцію державної політики регулювання доходів, в основі якої лежить управління попитом. В умовах депресії і розбалансованості ринкового механізму, коли

для приватного капіталу не ясні перспективи отримання прибутку, держава повинна для поживлення попиту збільшити капітальні вкладення, запустивши тим самим механізм мультиплікатора. Головним критерієм успіху стабілізаційної політики держави є стимулювання платоспроможного попиту. Державні витрати на непродуктивні витрати прийнятніші, оскільки не супроводжуються зростанням пропозиції. Необхідно проводити політику перерозподілу доходів на користь тих груп населення, які володіють більшою схильністю до споживання. До таких груп відносяться особи найманої праці і підприємці, що здійснюють капітальні вкладення.

Концепція Дж. М. Кейнса набула широкого поширення в системах ринкового господарства багатьох країн. Його теоретичними спадкоємцями стали представники неокейнсіанського напрямку. Змістом концепції доходів неокейнсіанства стало з'ясування умов підтримки стабільних темпів економічного зростання і доходів, що забезпечують повну зайнятість в довгостроковій перспективі. Для цього був використаний кейнсіанський теоретичний апарат.

На думку неокейнсіанців, для ефективного втручання держави в економіку і запобігання економічним кризам необхідно збільшити податки з населення і розміри державних позик. Збільшення податків сприяє підвищенню зайнятості, яка стимулює зростання доходів, завдяки чому тягар податків знижується. Пріоритет віддавався непрямим методам дії. За допомогою них держава залучає доходи для інвестицій, регулюючи, таким чином, платоспроможний попит населення.

Розвиваючи концепцію Дж. М. Кейнса, неокейнсіанці виступили за збереження державного регулювання доходів, розробивши систему "вбудованих стабілізаторів", до яких відносяться: виплати по соціальному страхуванню, виплати з безробіття, розмір прибуткового податку і інші соціальні виплати. Вони замінили метод перманентного державного регулювання на метод державного маневрування, використовуючи принципи індикативного планування для узгодження всіх економічних інтересів суспільства.

По іншому вирішується в другій половині XX століття проблема доходів в неокласичному напрямку економічної науки, представленому теоріями монетаризму, неолібералізму, раціональних очікувань і ін. На відміну від кейнсіанців, монетаристи не вітають державне регулювання доходів. Видний економіст чикагської

школи неолібералізма монетарист М. Фрідмен бачить роль держави в поверненні до регулювання, “встановленні” правил вільної конкуренції і збереженні пріоритету приватної власності.

На думку монетаристів, важливо підвищити попит на гроші, забезпечити стійке зростання грошової маси. Попит, в свою чергу, визначається доходом на гроші в порівнянні з іншими видами доходів, тобто фактично вони знов повернулися до активної ролі процентних ставок, до кількісної теорії грошей.

Фрідмен досить часто висловлюється проти соціальних заходів уряду, направлених на підтримку низькооплачуваних верств населення, вважаючи їх неефективними. Він завжди підкреслює величезну роль свободи в ринковій економіці. Неприйняття ним соціальних програм Фрідмен пояснює тим, що зрештою вони не покращують положення як малоїмущих, так і всього господарства в цілому. На його думку, держава може впливати на доходи населення шляхом регулювання грошового обігу.

Хайек Ф. — один із головних теоретиків концепції економічного лібералізму, розглядаючи проблему формування і розподілу доходів, виступав проти втручання в цей процес держави. У своїх творах він відстоював принцип максимальної свободи людини. На думку Хайєка, держава не повинна займатися ні соціальним страхуванням, ні організацією освіти, ні ставками квартирної плати. Все це “адміністративний деспотизм”. Можна зберегти лише пенсії по старості і виплати з безробіття. Хайек вважав, що оскільки соціальний порядок в суспільстві встановлюється в результаті чистих спонтанних дій, то координація і регулювання господарського механізму неможливі. Тому закономірне існування в суспільстві соціальної нерівності. Будь-яка форма розподілу доходів справедлива, оскільки вона виникає в результаті конкурентної боротьби, а саме в конкурентній боротьбі затверджується правовий порядок, норми моралі і частка доходу кожного в суспільному продукті.

Таким чином, неоліберальна концепція доходів в цілому опирається на принципи саморегулювання, вільні від зайвої регламентації. Державне втручання обмежене, провідна роль належить індивідуальній діяльності, обумовленій особистим інтересом.

Деякий синтез неокейнсіанства і неолібералізму можна знайти в сформульованій в середині ХХ століття доктрині “соціального ринкового господарства”. Суть її в поєднанні принципу “сво-

боди ринку” і справедливого розподілу за принципом “соціального вирівнювання”. Вона знайшла втілення у ФРН, де держава узяла на себе виконання активної соціальної функції по забезпеченню всім громадянам рівних прав і рівних можливостей в отриманні соціальних послуг і підвищенні їх добробуту.

Свій внесок в осмислення проблеми доходів вніс і інституціоналізм. Цей напрям економічної думки не однорідний і представлений багатьма економістами і соціологами (М. Вебер, Дж. Гелбрейт, Р. Коуз, Дж. Коммонс і ін.). Деякі елементи інституційного підходу були закладені ще на початку ХХ століття роботами Т. Веблена. Він визнавав пріоритетну значущість прогресу техніки і технології, але відзначав, що технічні зміни модифікують соціальну структуру суспільства, підсилюють нерівність в отриманні доходів, ведуть до їх поляризації. Веблен виступав проти марнотратного споживання, вважав, що оптимальне те споживання, яке задовольняє дійсні, а не уявні потреби людей.

Аналізуючи джерела доходів, він розмежовував сфери їх отримання на індустріальну (виробничу) і сферу обігу (торгівля, біржова справа, кредит). Індустріальна сфера представлена функціонуючими підприємцями, інженерно-технічним персоналом, менеджерами, робочими. Доходи, зароблені ними, отримані справедливо і є основою задоволення дійсних потреб. Представники ж бізнесу, до яких відносяться найбільш крупні фінансові магнати, є “бездіяльним класом” і отримують свої незаконні доходи через спекулятивні операції у сфері обігу. На думку Веблена, чим більше доходи “бездіяльного класу” і чим більш марнотратна його поведінка, тим гостріше конфлікт між діяльними і “бездіяльними” шарами суспільства. Вирішення цього конфлікту він бачив в еволюційному перетворенні влади, через її поступову передачу до рук діяльного класу (технократії) [13, с. 216].

Інший інституціоналіст, Дж. Коммонс, вважав, що розподіл заробітної плати — це результат юридичної згоди “колективних інститутів”, до яких відносив профспілки, політичні партії, що виражають професійні інтереси соціальних груп і верств населення. У своїй книзі “Розподіл багатства” Коммонс критикував маржиналістське індивідуалістичне трактування розподілу суспільного доходу і ігнорування історичної мінливості відносин власності і прав особистості, що включають право на можливо вищу частку в національному продукті. Він констатував зростання монополі-

стичних елементів в ринковій економіці і виправдовував існування профспілок, що добиваються підвищення заробітної плати вище деякого мінімуму та необхідних для захисту робочих від тиску з боку крупного капіталу. Ринкові відносини в сучасному капіталістичному суспільстві, на його думку, через різні причини можуть бути “нечесними” і “несправедливими”, тому для гармонійного розвитку системи необхідне втручання держави в господарське життя і, особливо, в соціальну сферу суспільства.

У дусі інституціоналістів розглядав доходи і Дж. Гелбрейт. На його думку, технологічні зміни приводять до зростання доходів населення, подолання суперечностей між попитом і пропозицією і розв’язання криз перевиробництва.

У останні десятиліття двадцятого століття з’явилася теорія “людського капіталу” (Г. Беккер і Д. Мінцер). У ній нерівність в доходах розглядається як віддзеркалення різного рівня інвестицій в людський капітал.

Таким чином, проблема формування, розподілу та регулювання доходів є однією з ключових в економічній теорії всього останнього сторіччя. Складність самої категорії “дохід” виявляється у великій кількості визначень, кожне з яких робить акцент на тій або іншій стороні цього багатогранного явища. Про це свідчить, зокрема, відомий вислів Нобелівського лауреата, англійського економіста Джона Хікса. “Ми спостерігали, — писав Хікс в роботі “Вартість і капітал”, — як знамениті автори приводили один одного, та і самих себе, в замішання, приймаючи різні визначення заощадження і доходу, які були досить суперечливі і не цілком задовільні”, оскільки будь-яке визначення доходу завжди є лише “відомим наближенням до дійсності” [14, с. 288].

Література

1. Шумпетер Й. История экономического анализа: в 3-х томах. — Сиб.: Экономическая школа, 2001. — Т. 1. — С. 372-376; Т. 2. — С. 829.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология эк. классики. Т.2. — М.: Эконом, 1993. — С. 399.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. — М.: Дело, 1994. — С.12, 398.
4. Історія економічних учень за ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання, 2005. — С. 136-137, 141.

5. Посошков И. Т. Книга о скудности и богатстве. — М.: Изд-во АН СССР, 1951. — С. 77.
6. Петри В. Экономические и статистические работы. — М.: Соцэкгиз, 1940. — С. 40.
7. Мальтус Т. Р. Опыт закона о народонаселении // Антология экономической классики. — Т. 2. — М.: Эконов, 1993. — С. 25-26.
8. Маркс К. Нищета философии // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. — Т. 4. — С. 79.
9. Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — 2-е изд. Т. 25. — с. 198-199.
10. Mankiw N. G. Macroeconomics. — New York: Worth Publishers, 2000. — P. 46.
11. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. — М.: Экономика, 1992. — С. 46, 146.
12. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. В 2-х томах. — М., 1985. — Т. 1. — с. 101, 338.
13. Веблен Т. Теория праздного класса. — М., 1984. — С. 216.
14. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. — М., 1993. — С. 288- 289.

Резюме

В статье рассматривается экономическая природа и сущность категории доходы населения в историческом разрезе с позиций разных экономических школ. Проанализировано развитие взглядов ведущих ученых-экономистов по вопросам формирования и распределения доходов населения. Особое внимание уделено вопросам необходимости государственного регулирования доходов населения.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент А. Г. Никифоренко

УДК 331.215.4 (477)

Н. М. Медведєва

ОЦІНКА РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ КРИЗИ

Досягнутий рівень життя населення характеризує економічний розвиток будь-якої країни світу. Вплив світової кризи на економічну систему України, яка спрямована на формування української моделі соціально орієнтованої ринкової економіки, зменшує можливість держави виконувати основне завдання у

забезпеченні гідного рівня життя українського населення. Виникає необхідність у визначенні основних підходів до оцінки рівня життя населення в умовах світової кризи.

Різні аспекти рівня життя населення представлені в роботах українських та закордонних учених у Д. П. Богині, Е. М. Лібанової, В. О. Мандибури. Змістове наповнення та набір показників рівня життя досліджується Н. Е. Тихоною, Н. М. Давидовою, И. П. Поповою. Праці О. С. Белокрилової, А. А. Бочкова та О. Ю. Мамедова виділяють аспекти добробуту суспільства в умовах кризи. Під час світової кризи відбувається зниження якості людського капіталу, робочої сили, занепад соціальних секторів економіки, соціального середовища, підприємницької діяльності, демографічна криза, погіршення умов життя людей [1, с. 43].

Рівень життя населення характеризується величиною та складом потреб у різних життєвих благах (продукти харчування, житло, одяг, транспорт, різні комунальні і побутові послуги, медичне обслуговування, освіта, культурно-просвітні заходи і т. д.), та можливістю їхнього задоволення. Можливість задоволення потреб визначається пропозицією на ринку товарів і послуг і реальних доходів людей, заробітною платою. Крім об'єктивних умов задоволення потреб (пропозиція на ринку товарів і послуг, реальні доходи людей, заробітна плата) існують і суб'єктивні умови, які характеризують прагнення людини до збільшення своїх можливостей. Характер існуючої кризи потребує залучення населення в економіку країни, як головного суб'єкта [2, с. 7].

Для оцінки рівня життя населення іноді важко пристосувати традиційні наукові підходи, враховуючи специфічність ситуації та можливі сценарії розвитку подій. Розуміння рівня життя лише як матеріального добробуту не дає можливості повністю оцінити сучасні життєві стандарти, оскільки не охоплює важливих аспектів життєдіяльності людини, які сьогодні не мають прямої залежності від рівня матеріального забезпечення родини. Дослідження всіх аспектів якості життя також є недоцільним, оскільки розпоршує увагу на ті складові, які не зазнали принципових змін протягом останніх років і не впливають на формування сучасних закономірностей [3, с. 17]. В сучасних умовах доцільним є розгляд тих показників рівня життя, які зазнали суттєвих змін під час кризи.

Для оцінки й аналізу рівня життя використовують різні показники. У системі вивчення рівня життя населення показники доходів посідають одне з центральних місць. Традиційно значна частина прибутків населення має надходити у грошовій формі. Тому висока частка грошової складової у сукупних надходженнях домогосподарств є позитивним свідченням не тільки рівня життя, а й загального стану економіки. Дослідження доходів населення потрібно розглядати разом з оцінкою витрат. Слід відзначити, що показники витрат домогосподарств та населення є більш достовірними, ніж показники доходів. Це пояснюється наявністю у домогосподарств тіньових надходжень, які не фіксуються у дохідній складовій, однак можуть бути виявлені за допомогою обліку витрат. Питома вага витрат на харчування в сукупних витратах домогосподарств є індикатором матеріального забезпечення сім'ї. Відповідно до закону Енгеля саме ця стаття витрат найшвидше реагує на зміну добробуту домогосподарства: у разі зростання доходів зменшується частка витрат на харчування і, навпаки, якщо доходи зменшуються, то питома вага витрат на харчування зростатиме. Така емпірична залежність підтверджується тривалим досвідом економічного розвитку та новими розробками вчених, які базуються на використанні формул еластичності попиту за доходами.

Реальну спроможність наявних доходів забезпечити задоволення потреб населення характеризує такий показник, як купівельна спроможність доходів, що використовується для виміру зрушень вартості незмінного рівня життя. За сучасних умов він визначається співвідношенням номінальних середньодушових грошових доходів з величиною прожиткового мінімуму. Результатом є умовна кількість наборів прожиткового мінімуму, що припадає на середньодушовий грошовий дохід. У роботі представлено дослідження купівельної спроможності окремих видів доходів (середньої заробітної плати, середнього розміру пенсії, середнього розміру стипендії) [3, с. 41]. В січні 2008 року реальний наявний дохід перевищував цей показник січня 2007 року на 23,4 %, у травні на 16 %, а вже у грудні лише на 10,3 % (рис. 1).

Найважливішим показником в умовах кризи, який характеризує інфляційні процеси, в економіці країни, є індекс споживчих цін (ІСЦ). Індекс споживчих цін показує зміну в часі вартості підтримки певного рівня життя населення та належить до

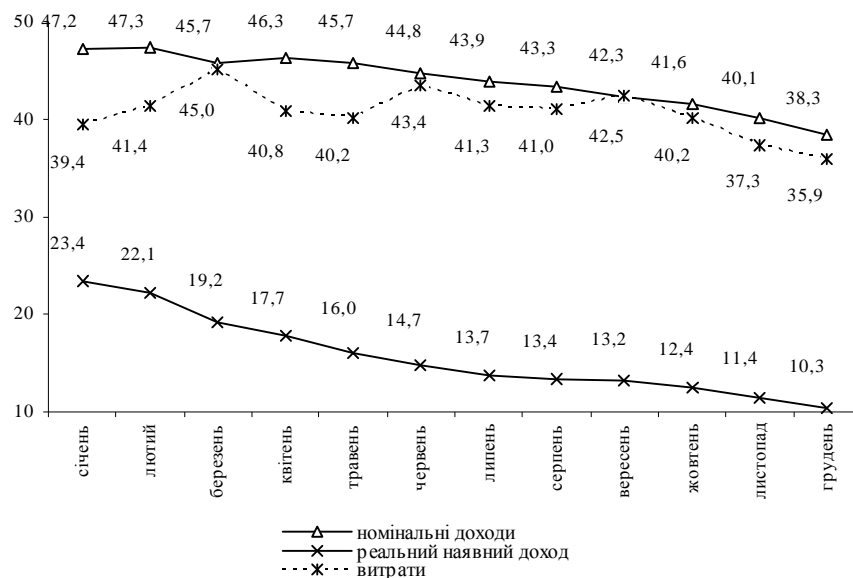


Рис. 1. Доходи та витрати населення України у 2008 році, у відсотках до відповідного періоду попереднього року [4]

найважливіших інструментів практичного регулювання різних видів грошових доходів населення, визначення соціально-економічної політики країни в цілому, є основою для здійснення компенсаційних заходів, спрямованих на соціальний захист громадян, індексації грошових доходів та заощаджень населення. В Україні індекс споживчих цін у 2008 році склав 125,2 %. Це найбільший рівень індексу серед інших країн СНД (табл. 1).

За даними Державного комітету статистики України ціни на продукти харчування та безалкогольні напої у січні 2009 р. порівняно з січнем 2008р. зросли на 3,1 %. Найбільше (на 9,7 % та 8,1 %) подорожчали фрукти та овочі. На 7,4-3,3 % підвищилися ціни на рибу та продукти з риби, вершкове масло, м'ясо та м'ясопродукти. Разом з цим на 7,0-0,2 % подешевшали яйця, олія, крупи гречані, рис, борошно, тваринні жири. Ціни (тарифи) на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива зросли на 2,0 %, за рахунок підвищення тарифів на каналізацію та водопостачання відповідно на 9,9 % та 7,3 %, а та-

Таблиця 1

Індекси споживчих цін країн СНД у 2008 році [4]

Країни СНД	Індекси споживчих цін 2008 р. порівняно з 2007 р., %
Азербайджан	120,8
Білорусь	114,8
Вірменія	109
Грузія	110
Казахстан	117
Киргизстан	124,5
Молдова	112,7
Росія	114,1
Таджикистан	120,4
Україна	125,2
СНД	117

кож зростання квартирної плати на 3,8 % та плати за гарячу воду, опалення на 2,4 %. У сфері охорони здоров'я ціни зросли на 10,3 %, що пов'язано, в першу чергу, з подорожчанням фармацевтичної продукції на 17,7 %. Крім того, на 7,3 % зросла вартість санаторно-курортних послуг. Зростання цін на транспорт у цілому на 4,6 % зумовлене, передусім, подорожчанням автомобілів (на 13,3 %), палива та мастил (на 10,2 %). Предмети домашнього вжитку, побутова техніка зросли в ціні на 3,9 %, у тому числі мікрохвильові печі — на 5,5 %, пральні машини — на 5,3 %, пилососи — на 4,9 %, холодильники — на 4,4 %. На 3,6 % зросли ціни у сфері відпочинку та культури, у тому числі туристичні послуги — на 4,9 %, аудіо та відеотехніка — на 4,6 %. (<http://www.ukrstat.gov.ua/>)

Економічна криза характеризується заборгованістю із виплати заробітної плати. На 1 січня 2008 р. заборгованість із виплати заробітної плати по Україні становила 668,7 млн. грн., у липні — 721,8 млн. грн., а вже у грудні збільшилася до 1736,7 млн. грн. (табл. 2).

Сума заборгованості з виплати заробітної плати на 1 січня 2009 р. досягла 1123,5 млн. грн., що в 1,7 рази, або на 454,8 млн. грн., більше, ніж на відповідну дату 2008р. При цьому за грудень 2008 р. сума заборгованості зменшилася на 35,3 % (613,2 млн. грн.). У цілому обсяг несплаченої заробітної плати на початок січня 2009 р. дорівнював 5,0 % фонду оплати праці, нарахованого за грудень 2008 р. Збільшення загальної суми

Таблиця 2

Заборгованість із виплати заробітної плати у 2008-2009 рр.,
на 1 число місяця, млн. грн. [4]

	2008 р.						2009 р.
	Січень	Липень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Січень
Україна	668,7	721,8	695,2	849,4	1043,6	1736,7	1123,5
Автономна Республіка Крим	44,6	45,2	46	46,2	50,6	56,6	55,2
області							
Вінницька	19,9	16,7	20,3	23,8	23,4	33,2	26,6
Волинська	2,6	4,3	4,7	7,2	6,4	19,4	8,6
Дніпропетровська	33,0	33,3	33,4	35,1	55,7	68,7	64,2
Донецька	169,0	176,6	148,2	201,8	289,3	498,8	263,1
Житомирська	14,5	17,3	18,9	21,5	24,1	31,9	33,4
Закарпатська	4,2	4,9	5,7	6,0	6,9	23,3	8,2
Запорізька	23,9	29,2	22,4	28,3	36,8	53,8	44,7
Івано-Франківська	4,3	4,3	5,3	5,5	6,5	17,7	6,6
Київська	17,8	19,7	19,8	20,2	23,4	32,1	26,8
Кіровоградська	33,4	27,6	26,8	27,9	30,6	39,0	33,7
Луганська	77,8	66,7	59,0	103,7	114,4	224,3	91,3
Львівська	22,6	37,0	36,4	60,0	61,0	116,5	54,5
Миколаївська	14,8	12,1	11,3	12,2	14,5	29,4	23,0
Одеська	27,7	29,3	31,1	31,0	38,0	64,9	44,5
Полтавська	8,7	9,1	8,7	9,6	16,4	25,1	23,3
Рівненська	6,9	5,4	5,1	5,2	6,1	25,1	9,7
Сумська	16,9	17,9	17,8	20,7	23,5	33,6	31,0
Тернопільська	14,4	13,5	13,3	12,9	12,4	22,5	11,0
Харківська	55,5	79,3	78,8	90,5	91,2	123,6	107,0
Херсонська	8,6	11,7	12,4	11,5	15,8	24,8	20,5
Хмельницька	16,4	14,8	14,2	14,3	14,4	16,9	16,5
Черкаська	15,3	12,1	14,6	13,7	19,4	29,8	22,4
Чернівецька	2,7	2,3	2,1	2,1	1,9	9,4	4,9
Чернігівська	6,2	7,5	7,5	10,5	14,7	27,9	19,8
м. Київ	6,6	23,5	31,0	27,0	44,5	84,1	71,0
м. Севастополь	0,4	0,5	0,4	1,0	1,7	4,3	2,0

заборгованості зумовлено зростанням боргів працівникам економічно активних підприємств. Упродовж 2008 р. заборгованість перед працівниками цієї категорії підприємств зросла майже в 3 рази (на 463,7 млн. грн.) і на 1 січня 2009 р. становила 709,6 млн. грн., або 63,2 % від загальної суми боргу. Кількість працівників економічно активних підприємств, яким вчасно не виплачено заробітну плату, на 1 січня 2009 р. становила 346,2 тис. осіб, або 3,2 % від загальної кількості штатних працівників, зайнятих в економіці. Кожному із зазначених працівників

не виплачено в середньому 1825 грн., що на 8,8 % менше від середнього розміру заробітної плати за грудень 2008 р. За даними міністерств та інших органів виконавчої влади, по закладах освіти, що знаходяться в їхньому підпорядкуванні, заборгованість із виплат стипендій та грошового забезпечення студентів, курсантів та учнів на 1 лютого 2009 р. становила 1275,2 тис. грн.

Спостерігається значне збільшення кількості безробітних. Середньооблікова кількість штатних працівників підприємств, установ та організацій у 2008 р. становила 11,4 млн. осіб. У грудні порівняно з листопадом кількість працівників скоротилася на 228 тис. осіб, або 2,0 %, у т. ч. в промисловості (на 81,1 тис.), сільському господарстві (на 71,9 тис.), торгівлі (на 26,6 тис.) та будівництві (на 22,8 тис.). Водночас набуває поширення застосування адміністрацією підприємств вимушених адміністративних відпусток та скороченого робочого часу. Кількість працівників, які перебували у адміністративних відпустках у грудні, становила 829,0 тис. осіб (7,5 % кількості штатних працівників), що на 27,7 % більше, ніж у листопаді 2008 р. У Дніпропетровській, Донецькій та Запорізькій областях у відпустках з дозволу та ініціативи адміністрації перебував кожен десятий працівник. Кількість працюючих у режимі скороченого робочого дня (тижня) у грудні 2008 р. порівняно з попереднім місяцем збільшилась на 36,4 % і склала 928,0 тис. осіб, або 8,5 % кількості штатних працівників. У Запорізькій області в такому режимі працював кожен п'ятий зайнятий. Основні тенденції щодо зареєстрованого безробіття наведені в таблиці 3.

За даними державної служби зайнятості, у січні 2009 р. її послугами скористалися 1033,8 тис. не зайнятих трудовою діяльністю громадян проти 804,3 тис. у січні 2008 р. Із зазначеної кількості незайнятих громадян у цьому місяці державною службою зайнятості було зареєстровано 157,5 тис. осіб, що на 129,3 тис. осіб менше, ніж у грудні 2008 р. (у січні 2008 р. — 144,0 тис. осіб). На обліку цієї установи на 1 лютого 2009 р. перебувало 930,0 тис. незайнятих громадян, які шукали роботу, із них понад половину склали жінки та понад третину — молодь у віці до 35 років. Офіційного статусу безробітних на зазначену дату набули 96,8 % незайнятих громадян, із них 74,5 % отримували допомогу по безробіттю. Серед безробітних кожен дру-

Таблиця 3
Зареєстроване безробіття у 2008-2009 рр., на кінець звітнього періоду [4]

	Кількість зареєстрованих безробітних			Середній розмір допомоги за місяць, гривень
	тис. осіб		у % до населення працездатного віку	
	Всього	з них отримують допомогу по безробіттю		
Січень	662,8	495,8	2,4	360,14
Лютий	671,1	496,2	2,4	391,31
Березень	639,6	469,6	2,3	391,74
Квітень	611,7	443,9	2,2	401,60
Травень	573,0	418,3	2,0	414,45
Червень	538,1	392,0	1,9	424,46
Липень	518,7	387,2	1,8	443,62
Серпень	509,5	377,9	1,8	461,09
Вересень	513,6	373,8	1,8	477,68
Жовтень	530,1	381,6	1,9	526,97
Листопад	639,9	468,2	2,3	548,58
Грудень	844,9	652,1	3,0	571,07
Січень 2009р.	900,6	670,9	3,2	604,42

гий раніше займав місце робітника, кожен четвертий — посаду службовця, а кожен п'ятий не мав професійної підготовки.

Навантаження незайнятого населення, яке звернулося за сприянням у працевлаштуванні до державної служби зайнятості, на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) збільшилось з 96 осіб на початок січня до 108 осіб на початок лютого 2009 р. (табл. 4). За регіонами зазначений показник коливався від 6 осіб у м. Києві до 584 осіб у Черкаській області.

Зусилля держави щодо підвищення рівня життя всіх верств населення незалежно від їх матеріального положення мають спиратися на подолання економічної кризи, всебічний розвиток і максимально повне використання трудового потенціалу країни, поліпшення ситуації на ринку праці. В умовах світової кризи, необхідно підкреслити два основних прояви надання соціальної допомоги: максимальне охоплення всіх нужденних і мінімальне надання допомоги тим, хто на них не потребує. В умовах існування різноманітної системи підтримки доходів населення (різних критеріїв надання різних видів допомоги і різних порогів доходу сім'ї) важливо забезпечити спрямованість допомоги саме на бідні верстви суспільства. Базою ідентифікації є оцінка рівня доходів (споживання) сімей (домогосподарств). Безумовною пе-

Таблиця 4

Попит та пропозиція робочої сили у 2008-2009 рр., на кінець
звітнього періоду [4]

	Кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, тис. осіб	Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць та вакантних посад, тис. осіб	Навантаження на 10 вільних робочих місць (вакантних посадах), осіб
Січень	691,2	175	39
Лютий	693,6	182,6	38
Березень	659,6	194,6	34
Квітень	624,1	194,7	32
Травень	592,1	205,6	29
Червень	555	207,2	27
Липень	537,5	201,8	27
Серпень	525,7	197,5	27
Вересень	538,2	198,6	27
Жовтень	560,5	177,5	32
Листопад	694,8	136,8	51
Грудень	876,2	91,1	96
Січень 2009 р.	930	86,5	108

ревагою такого підходу є максимально точна спрямованість допомоги. Але є і цілий ряд проблем, пов'язаних насамперед з невідповідністю реального рівня життя доходам. Орієнтація ж на рівень споживання при наданні адресної допомоги ускладнюється тим, що ця характеристика рівня життя не підтверджується документально і відповідно не може використовуватись безпосередньо у процедурі призначення допомоги. Проблема можна вирішити (і у більшості країн така практика існує) шляхом запровадження показника доходів у поєднанні з вибірковими перевітками реального рівня життя. Значною мірою запобігти розпику коштів може так званий механізм самоідентифікації або само адресності. Його ідея зводиться до формування таких видів допомоги, які прагнуть отримувати тільки дійсно бідні верстви населення. Прикладом, прийнятним для працездатних верств суспільства, можуть бути програми громадських робіт з оплатою не вище порогу бідності.

Література

1. Белокрылова О. С., Бочков А. А. Перспективы посткризисной модернизации экономики России // Экономический

- вестник Ростовского государственного университета. — 2008. — Т. 6, № 4. — С. 36-44.
2. Мамедов О. Ю. Кризис, экономисты и ... народ // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2008. — Т. 6, № 3. — С. 5-10.
 3. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України; За ред. Л. М. Черенько. — К.: Консультант, 2006. — 428 с.
 4. <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Резюме

В статье рассматриваются основные показатели уровня жизни населения Украины, которые существенно изменились в условиях мирового экономического кризиса: динамика доходов и расходов, индекс потребительских цен, задолженность по выплате заработной платы, количество зарегистрированных безработных, соотношение спроса и предложения рабочей силы. Определена необходимость выделения двух основных направлений: максимальное предоставление помощи всем нуждающимся и минимальное тем, кто в ней не нуждается.

Рецензент канд. эконом. наук, доцент А. Г. Никифоренко

УДК

Е. К. Обидейко

ФИЗИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ КАК ВЕДУЩИЙ ФАКТОР ОЗДОРОВЛЕНИЯ СТУДЕНЧЕСТВА

Студенты представляют особую социальную группу, объединенную определенной возрастной категорией и специфическими условиями жизни и учебы. Высшая школа — это сложный и достаточно длительный процесс образования, имеющий характерные особенности и предъявляющий для молодых людей высокие требования относительно здоровья. Кроме того, годы студенчества совпадают с переходом от детского, подросткового состояния к статусу взрослого человека.

Какие же показатели здоровья являются наиболее значимыми? Доктор педагогических наук, профессор Минского государственного университета выделяет такие показатели: уровень и гармоничность физического развития; уровень нервно-психологическо-

го развития; уровень функционирования и резервные возможности основных физиологических систем организма (сердечно-сосудистая, дыхательная, мышечная); уровень иммунной защиты и неспецифической резистентности организма (степень сопротивляемости организма неблагоприятным воздействиям или степень адаптации организма к меняющимся условиям среды); наличие или отсутствие хронических заболеваний, дефекты развития; уровень морально-волевых и ценностно-мотивационных установок [1].

Многолетний опыт кафедры физической культуры и спорта Национального Одесского политехнического университета говорит о том, что процесс укрепления здоровья студенчества требует больших усилий, решения проблем разного рода — воспитательных, медицинских, организационных, спортивных и др.

Тем более, что, к сожалению, сегодняшнее состояние здоровья студенческой молодежи и молодого поколения в целом не отвечает необходимым критериям.

Здесь достаточно привести лишь некоторые цифры, в частности, результаты социологических исследований, проводимых среди студентов специалистами разных научных структур. В среднем, по структуре самоопределения состояния здоровья соответствует такому распределению: отличное — 20-25% от числа опрошенных, хорошее — 40-45%, удовлетворительное — 15-20%, неудовлетворительное — 3-5%. Согласно исследованию, проведенному Информационно-социологическим центром Одесского государственного экономического университета “Студент-2006” (проф. Соколов В. Н.), в котором были опрошены студенты 24 вузов Украины различных регионов, были получены такие данные: отличное здоровье отметили 23,2% опрошенных, хорошее — 46,6%, удовлетворительно — 18,2%, неудовлетворительное (плохое) — 4,4%, не определились — 7,6% [2, с. 21].

Что же влияет на здоровье молодых людей, поступающих в учебные заведения? Причин здесь несколько. Во-первых, плохая наследственность, что сказывается все в большей степени на новых поколениях. Во-вторых, снижающийся уровень медицинского и санитарного обслуживания в масштабе страны, в том числе на местном уровне. В-третьих, материальные, бытовые, культурные условия жизни студенчества в условиях экономических кризисных явлений. В-четвертых, можно сожалеть, что среди молодежи уменьшается уровень стремления к спорту, к за-

нениям физкультурой. Кроме того, следует заметить, что в ряде вузов преподавание физической культуры выносится за сетку учебных часов, сказывается недостаток материальной базы, спортивного инвентаря и т.д.

Однако в любых сложных условиях, следует отметить, физической культуре принадлежит превентивное воздействие на организм, укрепляющее его. Физкультура — это уровень работоспособности человека, а для студента — это степень усвоения учебного материала. Включенность студенчества в физкультурно-оздоровительную деятельность подталкивает молодежь к формированию соответствующей жизненной ориентации, нормам и правилам поведения. Здоровый образ жизни — залог профессиональных успехов каждого молодого человека.

Разумеется, в немалой степени поддержание хорошего здоровья и укрепление такового в немалой степени зависит от самого человека. Но молодые люди, имеющие соответственного воспитания и жизненного опыта, не всегда располагают необходимыми знаниями и убеждениями, чтобы осознанно выбирать определенный образ жизни, укреплять свое собственное здоровье. Вот в этом и видится одна из главных задач кафедр физической культуры и спорта вузов, всего педагогического коллектива, спортивной общественности. Для студентов необходимо обеспечить благоприятные условия для формирования конкретного отношения к своему здоровью.

Подготовка будущих специалистов к оптимальному выполнению повседневных и интенсивных трудовых и общественных функций связана с обязательным использованием в практике воспитательной работы в сфере физической культуры и спорта таких социальных принципов: эстетика образа жизни и закрепление его положений; образ жизни должен быть нравственным, волевым; здоровый образ жизни предусматривает также стремление к физическому совершенству, к душевной и психической гармонии. Немаловажное значение имеют рациональное сбалансированное питание, соблюдение правил личной гигиены, отказ от вредных привычек.

Главное назначение физической культуры — служение сохранению и укреплению здоровья. В этом процессе значимое место занимает ежедневная физическая зарядка, физические упражнения, как главное средство, используемое против гиподинамии, что неизменно преследует студенческую жизнь. Достаточно

сказать, что упоминание о важности физических упражнений имеется в китайской книге “Кунг-Фу”, написанной, предположительно, в третьем тысячелетии до новой эры.

В вузах должен читаться курс валеологии — науки о закономерностях проявления, механизмах и способах поддержания здоровья людей [3]. Не во всех вузах Украины введен курс валеологии (в виде факультатива), но все же он читается. А главное — внедряются его положения. При этом студентов учат: сохранять и улучшать собственные показатели здоровья (согласно паспорту здоровья); уметь составить индивидуальный рацион питания в соответствии с суточными энергозатратами; уметь пользоваться тестами для определения уровня соматического здоровья, физической, нравственной и умственной работоспособности; изучить методы самоконтроля во время занятий физической культурой; изучить некоторые простейшие виды психологической аутокоррекции и др.

Разумеется, преподавание валеологии, физической культуры, привлечение студенчества к спорту — все это лишь частные, хотя и весьма значимые задачи, которые стоят не только перед высшей и средней школой, но и перед всем обществом. Государство стоит на страже здоровья своих граждан, используя различные свои рычаги, механизмы, средства и проч. Во взаимоотношении государства и общественности (в том числе спортивной) можно достаточно эффективно влиять на процессы воспитания молодежи, укрепления ее здоровья. Если физическая культура, спорт, физическая нагрузка на организм человека рассматривается как любительское дело, то результаты скажутся обязательно в негативном цвете. Спорт нужен всем (различные его формы и виды), а не только талантливым индивидам. Здоровье будущих поколений в Украине должно быть заложено сейчас.

Литература

1. Фурманов А. Г. Здоровье студентов Беларуси // Молодежь третьего тысячелетия: гуманитарные проблемы и пути их решения: Сб. науч. статей межд. конф. — Одесса, 2000. — Т. 2. — 532 с.
2. Соколов В. Н. Студенчество и современное украинское общество / Колл. авторов; под ред. В. Н. Соколова. — Одесса: Астропринт, 2008. — 176 с.

3. Основы физиологии человека: Учебн. для вузов, в 2-х т.
/ Под. ред. В. И. Ткаченко. — С.-Пб.: Международный
фонд истории науки, 1994.

Резюме

Автор розглядає тривалу проблему фізичної культури відносно студентства.

Рецензент канд. педагог. наук, доцент А. А. Листопад

**НЕОБХІДНІСТЬ І ПРАВОВІ ОСНОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ
ПОДАТКУ НА НЕРУХОМІСТЬ**

Для того, щоб місцеві бюджети були самостійними і задовольняли в достатній мірі потреби своїх територіальних громад вони повинні мати власну дохідну базу. Так, в останній час податкові надходження надмірно централізовані, а тому на місцевому рівні податки не виконують в повній мірі своєї фіскальної функції (наповнення місцевих бюджетів). За час існування податкової системи України робились спроби зміни регулювання окремих податків шляхом передачі повноважень місцевим органам влади. Одним із напрямків вирішення цієї проблеми є удосконалення формування податкових надходжень шляхом впровадження податку на нерухомість.

Метою і завданнями статті є виявлення і обґрунтування об'єктивно існуючої на сьогоднішній день необхідності для впровадження податку на нерухомість та надання рекомендацій щодо правових основ впровадження цього виду податку.

Зарубіжний досвід стягнення податку на нерухомість свідчить, що цей податок успішно застосовується в багатьох країнах світу. Найбільш ефективно він стягується в Канаді, де надходження до місцевих бюджетів від оподаткування нерухомого майна складають біля 40 % дохідної частини бюджету. Більшість країн з перехідною економікою, серед яких Росія, Польща, Естонія, Чехія, Словаччина ввели цей податок і відповідно вже мають від нього надходження.

Необхідність впровадження цього податку обумовлена і історичним досвідом його стягнення, і результативністю його застосування в більшості країн світу. І хоча податок на нерухомість стягується більш ніж в 100 країнах світу, але по різних країнам різняться по об'єкту оподаткування, способам визначення оподаткованої бази, правовому статусу платників податків. Як уже визначалось вище, податок на нерухомість — місцевий податок, який складає суттєву частину доходів місцевих бюджетів. Місце-

вий характер цього податку обумовлений використанням отриманих від нього доходів на послуги, пов'язані з нерухомістю, такі як обслуговування доріг, центральне освітлення, каналізація і т. п.

Введення податку на нерухомість також обумовлено необхідністю підвищення ефективності існуючої системи оподаткування, пошуку більш стабільних і об'єктивних джерел сплати податків, а також таких джерел, що не порушували б процеси господарювання як на мікро-, так і макрорівнях. Податок на нерухомість найбільше відповідає цим вимогам, є прогнозованим і стабільним. Практика використання такого податку в світі свідчить, що притаманні нерухомому майну такі ознаки, як стаціонарність, сталий зв'язок із земельною ділянкою, довговічність, роблять його таким об'єктом оподаткування, який здатний забезпечити стабільний і прогнозований дохід.

В Україні вже довгий час ведеться робота по створенню системи майнового оподаткування, ведуться дискусії про доцільність впровадження цього виду податку, розробляються законопроекти (так, цей вид податку передбачений в проекті Податкового кодексу України, законопроекті "Про податок на нерухоме майно громадян" та інших). Однак ще залишається цілий ряд невирішених питань, в тому числі і недостатність теоретичного обґрунтування оподаткування нерухомості.

Все це свідчить про об'єктивно існуючу на сьогодні необхідність впровадження вказаного податку в Україні.

Визначимо основні функції, які повинні бути досягнуті в процесі оподаткування нерухомого майна:

- забезпечення стабільності поповнення місцевих бюджетів;
- оптимізація рівня споживання нерухомості;
- підрич стимулів до спекулятивного обороту нерухомості;
- підвищення ролі майнового оподаткування в реалізації фіскальної політики;
- створення передумов стабільного, ефективного й довгострокового володіння нерухомістю для господарських цілей та ін. [1, с. 243]

З точки зору оподаткування вказаний податок можна охарактеризувати (враховуючи світовий досвід) таким чином:

- об'єктом оподаткування є земельні ділянки, будинки, споруди, інші об'єкти нерухомого майна, визначені, як об'єкти оподаткування у відповідних законодавчих актах;
- суб'єкт оподаткування — у більшості випадках власник нерухомості, орендар чи обидві зазначені особи;
- база оподаткування — ринкова вартість об'єктів оподаткування. В одних країнах за її основу беруть розмір орендної плати, в інших — капітальну вартість майна, тобто акумульовану вартість об'єкта на визначену дату. Методика базується на порівнянні продажів (Швеція, Австралія, Японія — для земельних ділянок); на капіталізації доходу від потенційно найвищого використання нерухомого майна (Швейцарія, Данія), на розрахунку витрат, що необхідні на повне відновлення конкретного об'єкта нерухомості (Японія), на поєднанні всіх трьох перелічених видів визначення бази оподаткування (США, Нідерланди, Канада). При визначенні вартості нерухомого майна використовують не індивідуальну оцінку кожного окремого об'єкта, а масову — на основі застосування стандартних процедур розрахунку для цілей оподаткування, що дозволяє значно скоротити витрати на такі операції [4, с. 181];
- податкові пільги з податку на нерухомість диференціюються за суб'єктним складом (преференції надаються соціально незахищеним особам, як правило, пенсіонерам та інвалідам, громадським установам, церквам і т. п.) за характером власності (історичні пам'ятки архітектури, будівлі, що потребують капітального ремонту, об'єкти державної форми власності тощо);
- ставка податку. В залежності від встановленого юридичного способу визначення ставки податку розрізняють фіксовані та змінні ставки. В зв'язку із неможливістю завчасно визначити розмір податкових надходжень, величина бази оподаткування із року в рік змінюється. Такий порядок встановлення ставок прийнятий у Великобританії, Індонезії, Японії, Швейцарії. В інших країнах (зокрема, Австралії, США, Канаді, Франції) місцева влада встановлює ставку податку на нерухомість виходячи із передбачуваних бюджетних витрат та величини існуючої бази оподаткування. Ставка податку є перемінною величиною. При цьому в одних випадках, як наприклад в Швейцарії та Нідерландах, місцева вла-

да наділена найбільш широкими повноваженнями у виборі розміру ставок. У більшості ж інших випадків діють загальнодержавні і регіональні нормативні акти, які обмежують мінімальну чи максимальну величину ставки [3, с. 18].

Основним законодавчим актом в сфері оподаткування — законом України “Про систему оподаткування” цей податок передбачений, але і досі не прийнятті спеціальні нормативно-правові акти в цій сфері, які б створили правові основи, відповідну базу регулювання відносин стосовно справляння податку на нерухоме майно. При розробці і прийнятті таких нормативно-правових актів необхідно визначити основні функції, врахувати світовий досвід визначення суб’єкту, об’єкту, ставки, бази оподаткування (розглянуті вище).

Розробці і прийняттю вказаних нормативно-правових актів багато в чому заважають об’єктивно існуючі сьогодні на ринку нерухомості обставини:

- основний тягар податку на нерухоме майно припадатиме на фізичних осіб, тому найбільш вразливі прошарки населення потребуватимуть соціального захисту;
- інфраструктура ринку нерухомого майна залишається не розвинутою. Процедури оцінки нерухомого майна є недосконалими, отже, податкову базу буде визначено не адекватно;
- збільшаться адміністративні витрати, пов’язані із стягненням податків [2, с. 112].

При розробці вищевказаних нормативних актів також доцільно врахувати такі обставини:

- з метою виконання функції перерозподілу доходів між членами територіальної громади і захисту найбільш вразливих прошарків встановити межі вартості нерухомості. Тобто визначити вартість нерухомого майна, нижче якої воно буде звільненим від оподаткування (так званий неоподаткований мінімум). До того ж цей податок стимулюватиме підприємства до більш ефективного використання основних фондів, позбавлення надлишкових фондів.
- диференціювати ставки податку для різних територіальних громад, що стимулюватиме розвиток ринку нерухомості у відсталіх районах (в зв’язку з меншою ставкою податку в них).

Отже, у даний час податок на нерухоме майно існує приблизно в 130 країнах світу. У більшості країн надходження від цього податку складають від 1 % до 3 % від загальних податкових надходжень на всіх рівнях структур влади. Оскільки в переважній більшості зарубіжних країн даний податок є місцевим, надходження від нього є надійним інструментом наповнення, перш за все, місцевих бюджетів. Практично в кожній країні, де справляється цей вид податку, існує своя методика визначення фіскальної бази, яка максимально адаптована до місцевих умов господарювання. Отже при запровадженні цього податку державні органи повинні враховувати національні особливості економіки з метою прийняття соціально орієнтованих нормативно-правових актів, які регулюватимуть суспільні відносини по нарахуванню і стягненню цього виду податку.

Література

1. Гриценко Е. А. Ринок нерухомості: закономірності становлення й функціонування. — Х., 2002. — 283 с.
2. Коваленко М. А., Радванська Л. М. Ринок нерухомості: фінансові аспекти — Х.: Олді-Плюс, 2002. — 160 с.
3. Стіпахно В. Зарубіжний досвід стягнення податку на нерухомість // Макроекономічні аспекти сучасної економіки. — 2006. — № 9 (64). — С. 18-25.
4. Хорошаєв Є. Правові аспекти функціонування податку на нерухомість // Економіка. — 2008. — № 6. — С. 181-185.

Резюме

Автор исследует объективно существующую необходимость реформирования налоговой системы Украины.

Рецензент канд. истор. наук, доцент Л. П. Евпатова

УДК 656.073.5

І. А. Красницька

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ: СУТНІСТЬ ТА ФОРМИ

На сьогоднішній день звернення до питань здійснення посадовими особами митних органів митного контролю є напрочуд актуальним і не викликає сумнівів. Пов'язано це з багатьма факторами: створення позитивного іміджу держави, що напрому

залежить від професійної діяльності осіб, які здійснюють митну справу; формування суспільної думки стосовно оцінки діяльності посадових осіб митних органів; і, мабуть найголовніше, зміни співвідношення державного та приватних інтересів на користь пріоритету прав та свобод людини. Це, звичайно, не може не вплинути на поведінку працівників митних органів і має позитивно відбитися на їх професійній репутації.

Здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України, є одним із основних завдань митної справи, покладеним на митні органи України.

Митний Кодекс України визначає поняття “митний контроль” як сукупність заходів, що здійснюються митними органами в межах своєї компетенції з метою забезпечення додержання норм Кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань митної справи, міжнародних договорів України, укладених у встановленому законом порядку. Митному контролю підлягають усі товари і транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України, незалежно від того, обкладаються вони митом або податками чи ні.

Тривалість знаходження товарів та транспортних засобів під митним контролем, як і кінцевий термін такого знаходження безпосередньо залежать від обраного митного режиму. Якщо товари декларуються у режимі транзиту, або режимі, що передбачає їх переміщення через митний кордон України для вільного обігу, така тривалість може визначатись днями, а якщо обирається, наприклад, режим митного складу, перебування товарів під митним контролем може продовжуватись до трьох років [1, с. 103].

У разі ввезення на митну територію України товарів і транспортних засобів митний контроль розпочинається з моменту перетинання ними митного кордону України і закінчується — після здійснення у повному обсязі митного оформлення; у разі вивезення за межі митної території України митний контроль розпочинається з моменту пред’явлення товарів і транспортних засобів для митного оформлення та їх декларування, закінчується — після здійснення у повному обсязі митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

Здійснення митного контролю передбачає проведення митних процедур, тобто операцій, пов’язаних зі здійсненням митного конт-

ролю за переміщенням товарів і транспортних засобів через митний кордон України. Митний контроль обмежується достатньо мінімальним переліком митних процедур, необхідних для забезпечення додержання законодавства України з питань митної справи.

Митний контроль здійснюється безпосередньо посадовими особами митних органів шляхом:

- 1) перевірки документів та відомостей, необхідних для такого контролю;
- 2) митного огляду (огляду та переогляду товарів і транспортних засобів, особистого огляду громадян);
- 3) обліку товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України;
- 4) усного опитування громадян та посадових осіб підприємств;
- 5) перевірки системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, які відповідно до законів справляються при переміщенні товарів через митний кордон України;
- 6) огляду територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних ліцензійних складів, спеціальних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться або можуть знаходитися товари і транспортні засоби, що підлягають митному контролю, чи провадиться діяльність, контроль за якою покладено на митні органи законом;
- 7) використання інших форм, передбачених Митним кодексом та іншими законами України з питань митної справи.

Крім того, окремі статті Митного кодексу України визначають особливі процедури митного контролю, які відрізняються від загального порядку переміщення предметів через митний кордон України. Таким чином визначається сукупність заходів, що здійснюються митними органами України у відношенні до окремих категорій посадових осіб та громадян, які перетинають митний кордон України. До особливих процедур митного контролю належать:

- 1) звільнення від митного огляду;
- 2) спрощений митний контроль;
- 3) митний контроль після пропуску товарів і транспортних засобів.

У зв'язку з вищеназваними положеннями Митного кодексу виникає питання щодо застосування в нашій державі принципу рівності всіх громадян перед законом. Цей принцип означає, що жодна категорія громадян не повинна мати якихось особливих привілеїв перед усіма іншими. Це також стосується і митного законодавства. Воно суттєво обмежує вільне переміщення товарів через митний кордон, покладає на громадян, які перевозять ці товари, досить обтяжливі обов'язки щодо сплати мита та інших митних платежів. Саме тому в країнах з розвиненими демократичними традиціями митне законодавство не надає переваги одним громадянам серед інших. Наприклад, у країнах Європейського Союзу від митного контролю звільнені лише дипломатичні представники інших країн та члени офіційних урядових делегацій [2, с. 32].

Митний кодекс встановлює досить великий перелік осіб, щодо яких не проводиться особистий огляд, та багаж яких звільняється від митного огляду. Це Президент України, Голова Верховної Ради України, народні депутати України, Прем'єр-міністр України, Перший віце-прем'єр-міністр України, Голова та судді Верховного Суду України, Голова та судді Конституційного Суду України, Міністр закордонних справ України, Генеральний прокурор України та члени їхніх сімей, які прямують разом з ними.

Звісно, що перші особи держави та народні депутати України відповідно до займаних ними посад повинні мати деякі пільги, зокрема й під час переміщення через митний кордон України. У зв'язку з цим проведення огляду багажу, що належить їм та членам їхніх сімей, а також проведення особистого огляду, безперечно, має бути санкціоноване не інспектором митниці і навіть не її керівником. Але така процедура, хоча б *de jure*, має існувати [3, с. 12].

Під час проведення митного контролю митні органи самостійно визначають форму та обсяг контролю, достатні для забезпечення додержання законодавства України з питань митної справи та міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку, контроль за дотриманням яких покладено на митні органи. Цією нормою Митний кодекс наголошує на вибірковості здійснення митного контролю. Вибірковість передбачає, що немає необхідності проводити перевірку в повному обсязі — митний контроль, як правило, обмежується мінімумом процедур, необхідних для дотримання митного законодавства.

Однак обрання форми митного контролю є виключним правом митних органів. Таким чином, вибір форм митного контролю та його обсягу здійснюється у відповідності з принципом достатності використання конкретних форм для вдалого проведення контролю за товарами та транспортними засобами, що переміщуються через митний кордон України.

У ряді випадків митний контроль може здійснюватись в межах перевірки документів, або огляду, що полягає у перевірці зовнішнього вигляду транспортних засобів, товарів, що у них знаходяться, без відкриття вантажних приміщень, тари й упаковки (наприклад при огляді територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних ліцензійних складів, спеціальних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться або можуть знаходитись товари і транспортні засоби, що підлягають митному контролю, чи провадиться діяльність, контроль за якою покладено на митні органи).

Рішення про доцільність застосування таких форм митного контролю, як митний огляд та переогляду товарів і транспортних засобів приймається, як правило, у ході перевірки документів або їх зовнішнього огляду [1, с. 102].

Вибірковість форм митного контролю не повинна наносити збитку заходам щодо охорони державної безпеки та публічних інтересів. У зв'язку з цим посадові особи митних органів повинні приділяти особливу увагу попередженню спроб незаконного переміщення через митний кордон України зброї, наркотичних засобів, предметів, що представляють собою історичну цінність. З іншого боку, принцип достатності не повинен порушувати основні права й свободи людини. Саме тому особистий огляд визначається Митним кодексом як “особлива форма митного контролю” [4, с. 126].

З метою забезпечення завдань здійснення митної справи митні органи, у разі необхідності, можуть використовувати усі форми митного контролю, передбачені Митним кодексом й проводити такий контроль у повному обсязі, у тому числі й після пропуску товарів і транспортних засобів через митний кордон України.

Аналіз норм Митного кодексу України щодо сутності та форм митного контролю дозволяє зробити наступні висновки: задля додержання принципів законності та рівності всіх осіб перед законом бажано було б внести необхідні зміни у відповідні статті Митного кодексу стосовно звільнення певних категорій осіб

від окремих форм митного контролю (в першу чергу мова йде про звільнення від митного огляду багажу та особистого огляду); обираючи та здійснюючи ту чи іншу форму митного контролю працівники митних органів мають неупереджено виконувати свої повноваження, керуватися принципами пріоритету прав та основних свобод людини, законності, бути толерантними, коректними, ввічливими та відповідальними, що має призвести до посилення довіри з боку громадян до посадових осіб митної служби; особи, що перетинають митний кордон України мають пам'ятати, що незастосування до них будь-яких форм митного контролю, так само як і звільнення від цих форм контролю, не звільняє громадян і підприємства від обов'язків по додержанню законодавства України з питань митної справи.

Література

1. Коментар до митного кодексу України / За ред. П. В. Пашка, М. М. Каленського. — К.: Юстініан, 2004. — 736 с. — (серія “Митна справа в Україні”).
2. Давиденко Л. Кодекс новий — проблеми старі? // Митна справа. — 2004. — № 2. — С. 30-36.
3. Суворкін В. А. Митний кодекс України: колізії норм // Митна справа. — 2005. — № 3. — С. 8-14.
4. Таможенный кодекс Украины: Комментарий. Издание второе, переработанное и дополненное. / Под ред. Пахомова И. Н. — Харьков: Одиссей, 2006. — 640 с.

Резюме

Рассматривается таможенный контроль: сущность и формы его деятельности.

Рецензент доктор правоведения, профессор И. Н. Пахомов

УДК 321.6

Д. И. Власенко

СОВРЕМЕННОЕ ОБЫЧНОЕ ПРАВО КАК ПРЕДМЕТ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Постановка данной исследовательской проблемы заключается в поиске новых сфер взаимодействия правовых и политических наук. Следует отметить, что традиционное понимание этого

взаимодействия хорошо разработано и служит важной составляющей, которая повышает актуальность политологических исследований и практических рекомендаций на их основе. Тем не менее, существует ещё в недостаточной мере реализованный потенциал разработки новых, нетрадиционных подходов на междисциплинарном уровне, на уровне взаимодействия политических и юридических наук. Подобное направление будет иметь важное методологическое значение — позволит включить в сферу политологических исследований новые объёмы материала, которые к тому же можно рассматривать под более эффективными углами зрения. В центре данной статьи находится постановка вопроса именно об одном из аспектов такого междисциплинарного обмена — о феномене обычного права, его регулятивной функции в современном обществе.

Целью данного исследования является новая трактовка обычного права, определение сферы его действия, механизмов взаимодействия с правом позитивным и со сферой политического.

При подготовке данной статьи автор опирался на три малосвязанных между собою группы научных работ в сфере юридических и политических наук.

Первую группу составляют работы авторов, описывающих сущность категории “право” с точки зрения двух противоположных подходов — юридического позитивизма и социологической юриспруденции. Вторая группа состоит из достаточно немногочисленных работ, изучающих обычное право. Третью группу составляют работы политологической направленности, те из них которые изучают эффективность институциональных преобразований в странах СНГ. Так как в статье присутствует значительная методологическая составляющая, анализ всех трех групп представляет собою один из элементов основной части осуществляемого анализа.

В целом следует отметить, что существующий объем разработки поднятой темы в первом и третьем направлениях достаточно глубокий, что позволяет по-новому подойти к пониманию того, что есть обычное право.

Традиционный подход к определению обычного права общезвестен. В соответствии с ним, обычное право — это “система санкционированных государством обычаев правовых, которые являются источниками права для определенной местности или

определенной социальной группы. Формируется путем постоянного соблюдения в течении длительного периода обычаев нормативного характера. *Обычное право отождествляется с кровной мстью, талионом, некоторыми брачными обрядами* [выделение автора]. С появлением письменных нормативных актов, обычное право преобразуется на дополнительный источник, который используется в случае отсутствия подходящего законодательного акта, а с созданием централизованных государств, сфера его применения сужается” [1].

Такую длинную цитату необходимо было привести, потому что в ней сконцентрирована вся суть традиционного понимания обычного права юридической наукой. Обычное право, как нечто вспомогательное, второстепенное всегда было на обочине главных исследовательских направлений правоведения. В большей мере обычным правом интересовались историки юридической науки или (в очень ограниченных объемах) специалисты в области теории права, но не как самостоятельным объектом для исследования, а, скорее, как некой вспомогательной конструкцией, необходимой для лучшего понимания права обычного.

Особых возражений у юристов не возникало и не возникает, когда обычное право изучается с этнографических, фольклорных, этнографических и чисто исторических позиций.

Так единственная серьезная монография по украинскому обычному праву О. И. Ивановской [2] посвящена его фольклорно-этнографическим аспектам. Собственно трактовке того, что есть обычное право с юридических позиций в этой монографии отводится всего несколько страниц, а весь остальной объем — это изучение фольклора и обрядов украинцев в средние века и новое время. Т. Шанин, профессор Массачусетского университета, рассматривает обычное право в историческом аспекте, как противостояние обычного и позитивного права в XVIII-XIX в. в его действии по отношению к крестьянским хозяйствам в России [3]. Л. Г. Свечникова сравнивает воздействие на мусульман шариата и обычаев, ему не противоречащих [4]. Одна из наиболее узконаправленных работ — М. С. Шальмина [5]. В своей работе Шальмин специально изучает принципы взаимодействия позитивного права и обычая. Но и здесь автор, взяв более узкий аспект, находится в рамках традиционной доктрины. В соответствии с ним: “Обычаи исторически относятся к перво-

начальным видам социальной нормативности. В нормативных системах современных обществ такого перехода обычаев в юридические нормы практически нет” [6, с. 183].

Обычному праву уделил некоторое внимание М. Грушевский. В соответствии с его доктриной, обычное право сыграло решающую роль в формировании культурного и общественного развития институтов украинского государства [7, с. 47-50].

Таким образом, все авторы, обращающие свое внимание на обычное право, выделяют его основные черты:

1. Обычное право — это более низкая, предваряющая ступень перед правом позитивным;
2. Обычное право постепенно сокращает сферу своего влияния;
3. Обычное право используется только в случае отсутствия норм позитивного права;
4. Чем более совершенна система позитивного права, чем меньше в ней пробелов и формально-логических противоречий, тем меньше шансов выполнять регулятивные функции у обычного права.

На основании этих тезисов, место обычного права в исторической эволюции права находится перед правом “настоящем”, но не в коей мере не конкурирует с ним, а постепенно исчезает под натиском нового и более совершенного. Схема возникновения права такова: “мононорма — обычай — обычное право — право позитивное”.

Подвергнуть критике традиционное понимание роли обычного права возможно с двух позиций: с социально-философской и с политологической.

Рассмотрим подобную критику с социально-философских позиций. В философии широко разработана концепция развития, перехода изменяющегося объекта с более низкого уровня на уровень более высокий. Возникает вопрос: “При переходе объекта с нижнего уровня на уровень высший, куда исчезают связи, свойства и отношения объекта, которые характеризовали его более низкое состояние”? Бесследно исчезают, поглощенные связями, свойствами и отношениями более совершенными? Сосуществуют, будучи неразрывно включёнными в состав этих более совершенных характеристик объекта? Или никуда не исчезают, существуя в скрытой форме и относительно независимо?

Несомненно, по общности постановки этот вопрос является социально-философским, однако ответ на него следует искать не в рассуждениях философов, а в реалиях социальной и биологической жизни. Опыт показывает, что направленное развитие с полным исчезновением предыдущих форм, характерно скорее для наиболее простых форм движения — физической, химической. Но уже в биологии данная закономерность нарушается. Таракан, несомненно, более примитивное существо, чем динозавр, однако тараканы пережили удар метеорита, а динозавры — нет. С философской точки зрения данное событие весьма значительно. Биологическая система Земли 65 миллионов лет назад имела как более сложноорганизованные составляющие (динозавры), так и элементы предыдущие, которые, однако, не исчезли под натиском более поздних форм эволюции, а мирно сосуществовали с новым. При наступлении критических условий (удар метеорита) биологическая система пришла в нестабильное состояние. В условиях нестабильности старые, предыдущие формы оказались более устойчивыми и временно получили относительно больший удельный вес.

В социальной жизни старые, предыдущие формы оказываются ещё более устойчивыми и, переходя в латентное состояние, очень и очень медленно исчезают при появлении нового. Экономика южных штатов будущих США в XVII-XVIII веках столкнулась с серьезными вызовами. Наличие большого количества земель, благоприятных агрономических и ценовых условий для выращивания хлопка не отвечали реальным агротехническим возможностям белых поселенцев-агряриев. Выход из нестабильного состояния, которое обуславливалось несоответствием между реальными возможностями ведения сельского хозяйства и потребностями в хлопке, был найден в реинкарнации системы рабства, той системы, которая исчезла более тысячи лет назад. И причем система рабства экономически и идеологически успешно конкурировала с вроде бы более прогрессивной системой наёмного труда северных штатов и исчезла только под влиянием прямой агрессии. Возобновление фактически феодальных способов эксплуатации советской деревни (вплоть до выдачи паспортов колхозникам, которую осуществил Н. Хрущев) тоже можно расценивать как попытку привести в стабильное состояние расхождения между внешнеполитическими вызовами, стоящими перед страной, и реальными возможностями советской экономики того времени.

Подобного рода примеры можно было бы продолжить. Однако выводы очевидны. В социальной сфере появление нового отнюдь не означает исчезновение старого. Оно переходит в латентные формы, медленно забывается акторами политического процесса. Но в случае, если система приходит в нестабильное состояние, старое может возникнуть из вроде бы небытия, как одна из форм реагирования системы на это нестабильное состояние.

Все теоретики государства и права развитие права конструируют как восходящий процесс, где старая и более примитивная форма замещается более совершенной. Но что при этом происходит со старыми формами права? На этом внимание не акцентируется, но из вскользь произнесенных фраз видно, что они, по мнению теоретиков права, постепенно исчезают, и в таком обстоятельстве нет никакой научной проблемы. Однако, приведенные выше примеры показывают, что в иных сферах социальной жизни взаимодействие старого и нового при появлении нестабильности системы каждый раз материализуется в достаточно острую проблему. Может ли развитие права быть исключением из этого общего правила? Очевидно, что нет. Тогда следует предположить, что обычное право, этот предыдущий, перед позитивным правом, этап социальной регуляции общественных отношений, в современном обществе находится в латентном виде, проявляя себя в полной мере при появлении нестабильных состояний.

В сущности, некоторые направления юриспруденции косвенно “реабilitируют” обычное право, точнее те механизмы социальной регуляции, которые для него характерны. В настоящее время всё множество доктрин, объясняющих сущность права, объединяются вокруг двух основных течений — юридического позитивизма и экзистенциального понимания права, а в экзистенциальном понимании права наиболее авторитетным течением является социологическая юриспруденция.

В соответствии со всеми направлениями юридического позитивизма право понимается как совокупность норм, которые устанавливаются государством в форме закона. При этом отождествляются юридическая сила закона и способность государства обеспечивать его своей силой принуждения. В предмет юриспруденции включаются только законы, а круг задач юристов ограничивается проблемами применения законов [8, с. 350].

В противовес юридическому позитивизму социологическая юриспруденция полагает, что нормы, записанные в законах и других актах государства, ещё не есть право. Гораздо важнее то право, которое складывается в жизни. Это “живое право” противопоставляется застывшему в параграфах и статьях законов “праву в книгах”. С точки зрения социологической юриспруденции — право только то, что получило воплощение в реальных правоотношениях (С. А. Муромцев); в социальном действии (Т. Парсонс, Ж. Карбонье), либо выявлено как средство социального контроля (Р. Паунд) [9, с. 531]. По мнению философа права Ю. А. Тихонравова “для социологической юриспруденции характерно акцентирование главного внимания не на том, что есть право, а на том, как право действует” [10, с. 532].

Следовательно, если юридический позитивизм понятие права и предмет юридической науки в целом ограничивает очень узкими рамками от остальных дисциплин общественной направленности, то социологическая юриспруденция, наоборот, расширяет до практически неограниченных пределов. Нетрудно заметить, что жесткая схема последовательного развития права от низших форм в виде мононорм, до высшей формы в виде кодексов действует только в позитивистских схемах. В любых схемах социологической юриспруденции право предстаёт как весьма размытое понятие, границы которого простираются до любых форм социальной регуляции. Естественно, такая обширная формулировка попросту “поглощает” обычное право, включая его в виде составного элемента вместе с правом позитивным в некое метаправо. В итоге, с точки зрения социологической юриспруденции говорить об отдельной роли обычного права с исторических либо с каких-то иных позиций бессмысленно.

Очевидно, что свою долю правоты несут и позитивистская, и экзистенциальная трактовки сущности права, лишь осуществляя ориентацию на различные сферы правового опыта. Поэтому ставить вопрос о большей эффективности того или иного направления вообще — без привязки к конкретным политическим условиям — бессмысленно.

Таким образом, можно утверждать, что и с точки зрения социологической юриспруденции, и с позиций социальной философии, анализирующей жесткие схемы юридического позитивизма, роль обычного права должна быть намного весомее, чем представляется современным исследователям в сфере теории права.

Ответ о реальной роли обычного права в жизни политической нестабильного общества может дать понятийный аппарат политологической науки. Одновременно изучение обычного права с точки зрения политической науки может послужить важным направлением, объединяющим юридические и политологические исследования.

Политологами стран СНГ давно замечено, что конкретная реализация норм права на постсоветском пространстве не всегда эффективна. При этом принимаются законы, которые создают формы и очерчивают направления деятельности новых институтов, но и властвующая элита и широкие массы населения живут по совершенно иным формам социальной регуляции.

Так, Н. Ю. Беляева, после констатации общеизвестности того обстоятельства, что существующие политические институты в России (данные рассуждения Н. Ю. Беляевой о России можно в полном объеме и без ограничений применить и по отношению к Украине) неэффективны, задаёт риторический вопрос: «Почему же, несмотря на заведомую неэффективность, институты публичной политики сохраняются и продолжают функционировать?» [11, с. 28]. В конце статьи она сама отвечает на этот вопрос: «Ставим ли мы в фокус анализа сами институты, подлежащие преобразованиям, или политических акторов, которые привыкли действовать в старых институтах и по старым правилам, главное заключается в том, что «традиционные» институты и использующие их акторы усиливают друг друга. «Традиционные» акторы... вопреки всем институциональным реформам, в своей повседневной деятельности воспроизводят «традиционные» институты, а те, будучи глубоко укоренены в общественном сознании на уровне привычек или даже ценностей, в свою очередь, обеспечивают устойчивую защиту этих акторов. Иначе говоря, изменениям в нашей стране «сопротивляется» не конкретный актор и даже не отдельный социально-политический институт, но вся социальная среда, весь социально-культурный слой» [12, с. 30].

И с позитивистских позиций, и с позиций социологической юриспруденции очевидно, что в таких условиях принимаемые нормы права или абсолютно не действуют или действуют частично, или же они, в реальных правоотношениях, значительно меняют свою суть, используя для защиты «традиционных» институтов. Но если позитивное право, рассматриваемое с пози-

тивистских позиций, фактически “уходит” с этой сферы социальной регуляции, то что приходит ему на смену?

Научные разработки и категориальный аппарат политической науки дает ответ на этот вопрос. В политологии существуют разработки понятия “публичная сфера”. Это понятие ввели в научный оборот Ю. Хабермас и С. Эйзенштадт. Для нас более важной представляется трактовка обычного права, осуществляемая С. Эйзенштадтом. В соответствии с этой трактовкой, “публичная сфера, хотя и не обязательно напоминающая гражданское общество, возникает в любой более или менее сложной цивилизации при наличии определенного уровня грамотности. Эта сфера, расположенная между частной и официальной, расширяется по мере включения в нее профессиональной страты, не входящей в состав правящего класса”. И далее, понятие “публичная сфера” указывает на существование площадок, где обсуждаются вопросы, представляющие общий интерес. Предполагается, что такие площадки не только автономны от сферы государственного управления, но и в большей или меньшей степени открыты для разных слоев общества” [13, с. 11].

Таким образом, на стыке между гражданским обществом и государством некоторые исследователи выделяют некое промежуточное пространство — публичную сферу. У публичной сферы есть множество измерений, представление о которых можно получить и из вышеприведенной цитаты, а также из работ других авторов [напр.: 14, 15]. Однако в контексте постановки проблемы именно этой статьи следует отметить иное — публичная сфера представляет собою уникальный элемент социального бытия, имеющий три очень важных свойства.

Во-первых. Публичная сфера своими действиями оказывает влияние на органы государственной власти, более того, само её существование имеет целевую функцию. Публичная сфера в отличие от гражданского общества не самодостаточна. Её появление тесно связано с государством и от государства зависит. Широкие слои не просто населения, а населения наиболее социально активного и заинтересованного обсуждают проблемы, так или иначе связанные с государственным управлением.

Во-вторых. Представляется закономерным, что публичная сфера и государство оказывают друг на друга взаимное влияние. О факте подобного влияния говорят многие, если не все иссле-

дователи [напр.: 16], но при этом упуская из виду, что такое взаимное влияние очень различается по своей сути. Государство влияет на публичную сферу самым фактом своего присутствия, очень редко когда пытаюсь оформить свое влияние позитивными законами. Типичным примером такого влияния можно назвать лишь законодательную регламентацию лоббистской деятельности в США. Воздействие же публичной сферы на государство — это воздействие всегда узко- и целенаправленное. Заинтересованные, социально активные личности совместно обсуждают проблемы, так или иначе связанные с государственным управлением. Естественно, это обсуждение у них не самоцель, а попытка выработать консолидированное решение, с целью повлиять на государственные институты и принимаемые ими решения.

В-третьих. Пожалуй, ключевой вопрос данной статьи заключается в следующем: какие нормы социальной регуляции характерны для упорядочивания отношений в публичной сфере? Любое утверждение, что законы — будет в принципе верным, но слишком общим и не раскрывающем суть поставленного вопроса. Естественно, что заинтересованные лица, собравшиеся обсудить механизмы достижения своих целей в государственных структурах, в подавляющем большинстве случаев не служат центрами распространения асоциального поведения. И в этом отношении, в отношении внешнего стиля законопослушного поведения лоббистов, регулятивные функции в публичной сфере выполняет позитивное законодательство. Но в точно таком отношении позитивное законодательство выполняет регулятивные функции и в гражданском обществе, и в семье, и в любой другой мыслимой социальной общности. Тем не менее, каждая из сфер социального бытия имеет свою уникальную специфику, существенные измерения которой выводятся также и из особенностей форм и методов конкретного социального регулирования. Очевидно, что и неформальные группы влияния, составляющие сердцевину публичной сферы, осуществляют свою деятельность по определенным общепринятым правилам, по определенным неформальным и не всегда публично оформленным соглашениям.

Когда регулятивные механизмы публичной сферы занимают подчиненное положение по отношению к позитивным законам, противоречия между публичной сферой и государством незаметны или же вообще отсутствуют. Как было показано выше, иная ситуация

складывается в странах СНГ. Публичная сфера, в состав которой включаются и сами госслужащие, во многом подменяет работу государственных органов. Соответственно, во много раз возрастает и удельная роль регулятивных механизмов публичной сферы.

Если сравнить отличительные признаки механизмов социальной регуляции действующих в публичной сфере стран СНГ и отличительные признаки обычного права, то наблюдается удивительное стопроцентное совпадение. Это и длительность использования, и уже устойчивые традиции применения, и широкая известность этих норм населению. Государство своим бездействием молчаливо соглашается с такими нормами, хотя официально они периодически осуждаются. Поэтому следует признать, что то, что многими авторами характеризуется как правовой нигилизм, низкая правовая культура населения, низкая эффективность норм права — все это просто возродившееся обычное право, механизмы и конечные результаты его действия.

В полном соответствии с закономерностями социального развития, развитие права есть в целом восходящий процесс, однако его более примитивные исторические формы никогда не исчезают полностью, а существуют в латентном состоянии. В случае системного кризиса общества они выходят на первый план, отодвигая нормы права позитивного.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы и наметить дальнейшие пути изучения проблемы.

Во-первых. Публичная сфера в странах СНГ взаимодействует с государством по совсем иной схеме, чем в странах западной демократии: взаимодействует более агрессивно, подменяя своими механизмами регуляции действие позитивного права.

Во-вторых. Обычное право никогда полностью не вытесняется правом позитивным из сфер социальной регуляции. В условиях деструктивного типа взаимодействия публичной сферы и государства обычное право, как основной регулятивный элемент публичной сферы, начинает подменять собою позитивное право, что внешне выглядит как правовой нигилизм.

В-третьих. В условиях скрытого доминирования обычного права над правом позитивным представляется целесообразным, чтобы современное обычное право во всех его проявлениях стало предметом изучения именно политологической науки, разработавшей обширный научный инструментарий применительно к таким случаям.

Литература

1. Юридична енциклопедія. — Т. 2. — К., 1999. — Ст. 232.
2. Ивановська О. П. Звичаєве право в Україні: Етнотворчий аспект. — К.: УВПК ЕксОб, 2002. — 264 с.
3. Шанин Т. Обычное право в крестьянском сообществе // ОНС. — 2003. — № 1. — С. 116-121.
4. Свечникова Л. Г. Роль обычного права и роль мусульманского права // Право и политика. — 2001. — № 7. — С. 116-132.
5. Шальмин М. С. Право и обычай. Специфика взаимодействия // Актуальные проблемы современной науки. — 2004. — № 6. — С. 182-184.
6. Там же.
7. Грушевский М. Очерк истории украинского народа. — К., 1991. — С. 47-50.
8. Тихонравов Ю. А. Основы философии права. — М.: Вестник, 1997. — 608 с.
9. Там же.
10. Там же.
11. Беляева Н. Ю. Публичная политика в России: сопротивление среды // Полис. — 2007. — № 1. — С. 22-32.
12. Там же.
13. Eisenstadt S. N., Schluchter W., Wittrock B. Public Spheres and Collective Identities. — New Branswick, 2001.
14. Красин Ю. А. Публичная сфера и публичная политика в российском измерении // Публичная политика в России. — М., 2005. — С. 120-146.
15. Красин Ю. А., Розанова Ю. М. Публичная сфера и публичная политика в современной России // Социс. — 2000. — № 10. — С. 13-21.
16. Малинова О. Ю. Идеологический плюрализм и трансформация публичной сферы в постсоветской России // Полис. — 2007. — № 1. — С. 6-21.

Резюме

У статті розглядається звичаєве право як сфера, яку можуть спільно вивчати політична та юридична науки. Особливу увагу приділяється звичаєвому праву як важливому елементу соціального регулювання на сучасному пострадянському просторі.

Рецензент доктор полит. наук, профессор С. М. Наумкина

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА КАК АСПЕКТ
ОБНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ**

Язык непосредственно связан со всеми сферами человеческой деятельности. Радикальные изменения в жизни общества приводят и к существенным изменениям в лексике современного литературного языка. В условиях формирования рыночных отношений в обществе одной из наиболее динамических частей лексико-семантической системы языка выступает экономическая терминология, поскольку это вызвано появлением новых форм ведения хозяйства, расширением контактов с зарубежными партнерами в сфере производства и сбыта товаров и услуг. Быстрый процесс обновления экономической лексики часто происходит за счет заимствований из английского языка. Этот процесс имеет как позитивные, так и негативные последствия, поскольку приводит не только к обогащению экономической терминологии, но и к определенному хаосу, неупорядоченности терминов.

Решение этой проблемы важно не только для лингвистов, но и для экономистов, потому что отечественная экономическая наука все активнее входит в мировое экономическое сообщество, расширяет и углубляет связи с коллегами из других стран, изучает их опыт. Несмотря на значительные отличия в структуре экономических систем разных государств, происходит поиск языковых средств выражения эквивалентных понятий с целью преодоления терминологических недоразумений.

Лексика экономической сферы — это и часть словарного состава языка, в который входят понятия, обозначающие названия предметов, явлений, процессов социально-экономической жизни, и связь с соответствующими науками, менеджментом, маркетингом, финансами, человеческими ресурсами, правом, производством, налогообложением, статистикой, страхованием, и тому подобное. Одним из основных источников формирования современной украинской экономической лексики являются заимствования из других языков.

Это связано, в частности, с тем, что научные понятия, выраженные экономическими терминами, по своей природе стремятся быть интернациональными, поскольку термины функционируют именно в тех сферах человеческой деятельности, где реализуются международные отношения. Экономические, политические и культурные связи между разными народами являются внешними факторами языкового взаимопроникновения (интерференции), следствием которого является заимствование лексических единиц.

Термин “заимствование” употребляется в лингвистической литературе в двух значениях. Учитывая теорию языковых контактов, взаимодействие языковых систем, заимствованием называют один из путей обогащения словарного состава языка. Этот термин также обозначает процесс вхождения и адаптации заимствованной лексики, а результат этого процесса — заимствованное слово, лексема.

В целом можно выделить две больших группы причин заимствования экономических терминов: экстралингвистических (неязыковых) и внутрилингвистических (собственно языковых). К экстралингвистическим относятся экономические, культурные и политические связи между государствами, которые значительно усиливаются в условиях глобализации. Внутрилингвистическими причинами заимствований являются такие:

- 1) отсутствие в родном языке эквивалентного слова для нового предмета, явления или понятия;
- 2) тенденция к использованию одного заимствованного слова вместо оборота в украинском языке, напр.: *clearing* — укр. кліринг — система безналичных расчетов, которая основывается на зачислении банками взаимных платежных требований сторон;
- 3) стремление к повышению точности термина, которое выражается в исключении полисемии или омонимии в заимствованном языке, напр.: *factoring* — укр. факторинг — разновидность торгово-комиссионной операции, соединенной с кредитованием оборотного капитала клиента.

Усвоение языком заимствованных терминов — сложный процесс, в котором тесно переплетаются связи и отношения двух языков. Степень освоения заимствований зависит от наличия социального заказа, от особенностей семантики, времени продолжительности заимствования.

В момент заимствования любого иностранного термина его значение и значение образованного термина могут полностью совпадать в обоих языках. В дальнейшем такой термин может подвергаться изменениям и сдвигам значения, характерным для любого термина, самостоятельно образованного из элементов, которые существуют в собственном языке. Например, терминологическое ядро маркетинговой лексики формирует название лиц по виду деятельности. Для сравнения: агент — посредник, который является юридическим лицом и представляет интересы определенных производителей при сбыте их товаров, заключая соглашения от имени и за счет производителя.

В английском языке слово “агент” имеет более широкое значение: Agent: 1) general: an individual authorized to act in behalf of another person, the principal (представитель, доверенное лицо, которое выполняет от имени производителя разные поручения, задания).

2) marketing: a middleman, who does not take title to the goods he or she sells (посредник, который заключает соглашения не за свой счет и сбывает чужие товары).

3) wholesaler: a wholesaling intermediary who does not take title to merchandise but serves primarily to bring buyers and sellers together and facilitate exchanges (оптовый продавец, который представляет интересы производителей, делает все для облегчения обмена товарами).

Брокер — оценщик, комиссионер, — лицо или фирма, которая специализируется на посреднических биржевых операциях; за посредничество получает вознаграждение в форме определенного процента от суммы соглашения. В английском языке это слово имеет такое значение: Broker — 1) a person who prepares contracts with third parties, as with a freight broker and customs broker, on behalf of a principal (лицо, которое готовит соглашения от имени других сторон, чаще всего от имени хозяина). 2) a wholesaling intermediary whose primary function is supplying market information and establishing contacts to facilitate sales for clients (оптовый продавец, который владеет маркетинговой информацией и устанавливает контакты для облегчения продажи для клиентов).

Дистрибьютор — независимый оптовый посредник, который закупает товары с целью их продажи розничным фирмам.

Английское: Distributor — 1) an intermediary that distributes products primarily to commercial or professional users (лицо, которое

поставляет товары коммерческим или профессиональным пользователям). 2) an individual who buys and sells goods to retailers and other users but does not sell in significant amounts to the consumer (лицо, которое покупает и продает товары розничным продавцам, но не продает в значительных суммах для потребителей).

Как видим, в английском языке эти слова имеют более широкое значение, что можно объяснить и этимологией слов, ведь они имеют английское происхождение. В украинском языке они закрепились с изменением начального значения.

Для заимствований в украинской экономической терминологии в последнее десятилетие характерными являются два процесса: 1) увеличение количества англоязычных по происхождению слов; 2) расширение актуальности слов английского происхождения, которые функционировали в украинском языке ограничено для характеристики определенных областей жизни в зарубежных странах. Так, например, значения слов “менеджер” и “бизнес” к началу 90-х годов XX в. имели негативную окраску, что подчеркивало конфликтные отношения в капиталистическом обществе. Такие слова, как “брокер”, “бестселлер”, “бодипарт”, “босс”, “дисконт”, “инвестор”, “концерн”, “маркетинг”, “продюсер”, “рекет”, стали теперь общеупотребительными; они обозначают уже реалии современной жизни нашей страны и преимущественно имеют нейтральное или позитивное значение.

Англоязычные заимствованные термины в экономической терминосистеме украинского языка разделяются на несколько типов:

- заимствования достаточно давние и настолько прижившиеся в языке, что их иностранное происхождение не чувствуется. Они часто и широко применяются и имеют большое количество производных (реальный, партнерство и т. п.);
- сугубо англоязычные слова, которые часто используются в речи, выходят за пределы профессиональной сферы употребления и постепенно становятся общеупотребительными языковыми единицами (супермаркет, провайдер, дилер, спонсор, бренд);
- варваризмы — редкоупотребительные иностранные слова, которые легко заменяются собственной лексикой и используются в профессиональном общении. В бытовом языке услышать их практически невозможно, например: дисперсия — отклонение (бухг., фин.), ажио — премия, вознаграждение

(марк., стр.), анuitет — ежегодный доход, ежегодная рента (фин.), левeридж — платежеспособность (фин.).

- интернационализмы — такие международные термины, которые употребляются не менее, чем в трех неродственных языках, напр.: holding — англ., das Holding — нем., холдинг — укр., но рус. — вид предпринимательства, суть которого заключается в приобретении контрольного пакета акций разных компаний с целью контроля за их деятельностью и получения дивидендов; Leasing — англ., Das Leasing — нем., лизинг — рус., лізинг — укр. — долгосрочная аренда оборудования, машин, сооружений производственного назначения.

Основная причина иностранных заимствований заключается, прежде всего, в противоречиях между требованиями точности термина, с одной стороны, и практической лаконичности, — с другой. Однако, существует большое количество случаев, когда термин заимствуется для обозначения старого понятия, для которого в языке уже существует термин или описательный оборот. Таким образом, в языке сосуществуют разные по происхождению назывательные единицы, которые называют то же явление, то есть являются синонимическими парами. Они бывают двух типов:

- а) заимствование из английского языка — однокомпонентный эквивалент: дайджест — обзор; дилер — посредник, представитель; дисконт — скидка; консалтинг — консультирование; менеджер — руководитель; офшорный — иностранный;
- б) заимствование из английского языка — многокомпонентный эквивалент: траст — доверительное общество; форс-мажор — непредвиденные обстоятельства; риелтор — агент по продаже недвижимости.

Практика показывает, что англицизмы используются чаще, чем их украинские соответствия. Важную роль в использовании англицизмов, относящихся к первой группе, играют социально-психологические причины: говорящие часто отдают предпочтение иностранным словам, как более престижным, модным. Большая частотность употребления англицизмов второй группы в сравнении с украинскими соответствиями объясняется стремлением говорящих к экономии языковых средств (заимствования значительно более компактны).

Экономическая терминология постоянно изменяется и обновляется, следовательно стоит пристальнее относиться к той лексике, которая становится характерной для потребления, иначе существует риск перенасыщения терминосистемы иностранными прямыми заимствованиями и кальками. Ради сохранения языка лучшим вариантом является введение в обращение собственно украинских терминов при условии их наличия или реальной возможности образования.

Литература

1. Економічна енциклопедія: у трьох томах / Ред. Гаврилишин Б., Мочерний С. — К., 2000. — Т. 1 (А-К).
2. Зарицький М. Актуальні проблеми українського термінознавства. — К., 2004.
3. Караванський С. Пошук українського слова, або боротьба за національне “Я”. — К., 2001.
4. Соневицький Р. Базова економічна фінансова та ділова термінологія: Англо-український словник. — Тернопіль, 2001.
5. Шимків А. Англо-український тлумачний словник економічної лексики. — К., 2004.
6. The Oxford Dictionary for International Business. — Oxford: Oxford University Press, 1998.
7. Polkovsky V. A Note on Lexical Changes in the Contemporary Ukrainian Language since Independence (1991-2005) // Slavic and East European Journal. — 2006. — V. 50, № 3. — P. 486-498.

Резюме

Автор рассматривает процесс обновления экономической терминологии в связи с радикальными изменениями в жизни общества, в условиях формирования рыночных отношений, появления новых форм ведения хозяйства, расширение контактов с зарубежными партнерами в сфере производства, сбыта товаров и услуг.

Рецензент канд. филолог. наук., доцент Н. Г. Мойсеенко

**АУДИРОВАНИЕ — ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ
ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ**

Создание искусственной иноязычной среды в процессе обучения иностранным языкам — один из важных проблемных вопросов современной методики. С ним в первую очередь связана реализация массового, т. е. с одновременным активным участием большого количества учеников, обучения двум из четырех основных видов речевой деятельности: аудированию и говорению (условно-коммуникативному или коммуникативному). Появление звукозаписи как специфического учебного средства стало началом новой эры в преподавании иностранных языков, раскрылись неограниченные возможности для создания искусственной иноязычной среды в любое время обучения: в классе, в лаборатории, дома и даже в условиях естественного сна.

Рациональное использование технических средств обучения (ТСО) дает учителю возможность нагрузить речевой и слуховой каналы учащихся до любых разумных пределов и активизировать их речевую деятельность в требуемом направлении.

Необходимость широкого внедрения ТСО в обучение иностранным языкам обусловлена тем, что их применение раскрывает большие возможности для реализации одного, из важнейших дидактических принципов — принципа наглядности.

Термин “аудирование” означает слушание и понимание иноязычной речи. Есть предположение, что он представляет собой процесс многоступенчатого отображения речевого воздействия.

Аудирование как вид коммуникативной деятельности условно можно рассматривать в двух планах: 1) как составную часть речевого общения; 2) как относительно самостоятельный вид коммуникации, когда поток речевой информации направлен в одну сторону, например, при прослушивании рассказа, кино, видеофильма.

Аудирование как составная часть двухстороннего речевого обмена информацией при всех прочих равных условиях легче, чем его вариант одностороннего приема информации с различных источников воспроизведения звукозаписи. Понимание информации при двухстороннем общении облегчается наличием многих внешних факторов, таких, как выражение лица, мимика и дру-

гие виды проявления эмоционального состояния говорящего и его отношения к излагаемым и получаемым сведениям.

Одним из факторов, облегчающих восприятие речи, является и то, что аудирование в ходе двухстороннего речевого общения осуществляется попеременно с говорением. В связи с этим значительно уменьшается нагрузка на слуховые анализаторы и процесс аудирования менее утомителен. Кроме того (и это очень важно), в случае каких-либо неясностей в восприятии содержания высказывания собеседник всегда имеет возможность в той или иной форме запросить дополнительную информацию. Эти факторы отсутствуют при воспроизведении речи, записанной с помощью ТСО.

Все это необходимо учитывать в практической работе, но не следует думать, что отсутствие упомянутых факторов представляет собой недостатки технического звуковоспроизведения как средства обучения. Скорее наоборот. Согласно наблюдениям, ученики, которые имеют хорошие навыки аудирования речи, воспроизведенной с помощью ТСО, как правило, никогда не испытывают затруднений при восприятии живой иностранной речи с нормальными психоакустическими характеристиками. Поэтому можно считать бесспорным, что аудирование является одним из мощных средств преодоления психологического барьера при речевом общении на иностранном языке, особенно если для формирования и закрепления его навыков использовалась речь, записанная и воспроизведенная с помощью ТСО.

ТСО прочно вошли в учебно-воспитательный процесс, и ясно, что точный и тщательный контроль за такими уроками будет содействовать улучшению качества уроков и обучения. При этом нельзя забывать, что урок с применением ТСО неизбежно влияет на последующие уроки по данной теме, от его качества зависит устойчивость знаний — ведь урок с ТСО наиболее насыщен и в учебно-информационном, и в эмоциональном плане.

1. Целесообразность применения ТСО.

Применение ТСО должно определяться содержанием темы, материалами предыдущих и последующих уроков.

При анализе урока нужно прежде всего решить, целесообразно ли применение ТСО на данном уроке.

Целесообразность решается, во-первых, содержанием изучаемого материала и, во-вторых, специфическими особенностями данного средства или комплекса средств.

Целесообразный отбор ТСО для урока определяется учебной целью данного урока.

2. Место ТСО на уроке — это вторая проблема, на которую следует обратить внимание при анализе урока. От правильного решения этой проблемы во многом зависит методика построения урока с применением ТСО.

Содержание фильма (передачи) неизбежно влияет на построение урока. Поэтому очень важно определить точное место ТСО на уроке. Здесь не может быть единых рецептов, раз и навсегда данных рекомендаций. Пожалуй, в определении места ТСО на уроке кроме содержания темы, содержания и специфики пособия, цели урока особенно важно преподавателю учесть и такие свои особенности, как умение комментировать фильм, способность организовать и поддержать беседу-обсуждение, подготовленность к проведению эксперимента и т. д.

3. ТСО на этапе изложения новых знаний. Следует помнить об оправдавшем себя и обоснованном психологическом принципе установки. Именно установка поможет превратить ощущение в целенаправленное наблюдение, в восприятие, в процесс отбора фактов, сортировки и оценки их. Восприятие любой учебной информации, любого учебного пособия обязательно связано с опытом учащихся, с их знаниями и кругозором. Опыт в сознании учащихся живет в виде представлений и принимает участие в занятиях, в работе учащихся. Как будет протекать учебный процесс, как будет происходить усвоение нового материала, зависит в значительной степени от состояния учащихся, от их заинтересованности, от их готовности (установки) к самостоятельной работе. Поэтому перед началом демонстрации фильма или прослушивания звукозаписи необходимо ясно и точно сформулировать цель просмотра. При определении цели просмотра учитель должен точно сформулировать задачу, он должен дать одно задание. Восприятие передачи (фильма) — сложный, трудный процесс, требующий одновременного напряжения и слуховых, и зрительных анализаторов (несколько меняется дело при прослушивании звукозаписи или радиопередачи). Если эти анализаторы, говорят психологи, работают одновременно над одной задачей, эффект обеспечен, если полученные для одновременного решения разные задачи требуют усиленной работы разных анализаторов, то возникает опасность их (анализаторов) взаимного торможения.

4. ТСО на этапе закрепления знаний. На уроке с применением ТСО учитель, конечно, должен стремиться к тому, чтобы обеспечить устойчивость, прочность знаний. Физиологи утверждают, что в основе наших знаний лежат временные связи, возникающие в коре головного мозга. Прочность этих связей в значительной степени зависит от силы процессов возбуждения и торможения в коре головного мозга. В свою очередь (применительно к обучению), процессы возбуждения и торможения связаны с опытом студентов, с их активностью в момент получения знаний. Чем активнее учащиеся, тем прочнее их знания. Однако полученные связи быстро угаснут, если их не закреплять и не усилить. Наука доказала, что в процессе закрепления связей, а стало быть, упрочения знаний велико значение наглядных пособий, особенно — динамичных. Вот почему очень важно организовать работу в классе после просмотра, суметь — хотя бы в воображении учащихся — еще раз восстановить увиденное или услышанное, оживить образы. Однако значение повторения зависит от того, что делает студент в процессе повторения, как организовано закрепление.

5. ТСО на этапе проверки знаний. В процессе опроса с помощью ТСО открывается возможность сделать фильм, звукозапись материалом практического применения знаний учащихся — такая проверка действеннее, много точнее, чем обычный пересказ заученного параграфа из учебника. И опытная проверка знаний студентов, организованная с помощью технических средств, дает подчас неожиданные, но очень любопытные данные.

Литература

1. Ляховицкий М. В., Кошман И. М. Технические средства в обучении иностранным языкам. — М., 1981.
2. Ляховицкий М. В. Применение звукозаписи в обучении иностранным языкам. — М., 1979.
3. Цесарский Л. Д. Использование технических средств в преподавании иностранных языков. — М.: Просвещение, 1966.
4. Актуальные вопросы контроля в обучении иностранным языкам в школе / Под. ред. В. А. Слободчикова — М., 1986.
5. Бордулина М. К., Минина Н. М. Основы преподавания иностранных языков в языковом ВУЗе. — М., 1968.

Резюме

Автори статті розглядають доцільність використання аудіювання в процесі навчання іноземним мовам та раціональне використання технічних засобів навчання (ТЗН).

Рецензент канд. філолог. наук., доцент Н. Г. Мойсеєнко

УДК 81'243:378

Л. В. Сізова

ФОРМУВАННЯ НАВИЧОК ПИСЬМА ІНОЗЕМНОЮ МОВОЮ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ У ВНЗ НЕМОВНОГО СПРЯМУВАННЯ

Вимоги сьогодення призвели до того, що було переглянуто як загальну методологію викладання іноземних мов, так і конкретні методи та технології. Небувалий попит на іноземні мови з боку представників різних спеціальностей диктує якісно і іншу підготовку майбутніх фахівців. У процесі всебічної інтеграції у світову спільноту змінилися вимоги ринку праці до спеціалістів різних галузей особливо до учасників зовнішньоекономічної діяльності, професійність яких “прямо залежить від рівня та якості іншомовної професійної комунікативної компетенції спеціаліста, спроможного брати участь у професійно-діловому спілкуванні із представниками інших культур”.

Серед комунікативних компетенцій виділяють: 1) мовну (лінгвістичну); 2) соціокультурну; 3) прагматичну.

Мовна (лінгвістична) компетенція — це база для іншомовного спілкування, вона зводиться до формування навичок правильної вимоги, граматично та стилістично коректного усного та письмового спілкування.

Наша доповідь присвячена висвітленню особливостей навчання саме письму у немовному ВНЗ економічної спрямованості. Навчання письму націлене на оволодіння орфографією та виконанню тренувальних (мовних) вправ у письмовій формі. Навчання письмовому мовленню включає мовленнєві вправи для навчання складання письмової доповіді, письмово-мовленнєвих вправ у процесі роботи із друкованим текстом, письмово-мовленнєвих вправ, обумовлені процесом читання, аудіювання усного спілкування.

У випадку із студентами економічних спеціальностей етап навчання письму та орфографії націлене та засвоєння правильно-

го написання нових лексичних одиниць. Ця навичка може тренуватися за допомогою наступних вправ: випишіть із тексту слова, що позначають дію, вказують не конкретні та абстрактні поняття, виділіть у тексті та випишіть незнайомі терміни, дайте їх пояснення, виправте помилки у орфограмах, трансформуйте письмово слова та речення із однієї форми в іншу згідно із зразком або правилом, вирішіть кросворд, напишіть диктант або диктант-переклад.

Ми також можемо запропонувати ряд вправ на тренування навичок письмового мовлення: дайте письмову відповідь на запропоновані запитання, розкрийте скобки у реченні, підставте слова, словосполучення та елементи речень у пропуски, об'єднайте роз'єднані репліки діалогу та речення, запишіть у формі єдиного, логічного тексту.

Особливо хотілося б зупинитись на особливостях роботи над письмово — мовленнєвими вправами для роботи із друктованим текстом. Ці вправи мають виконуватись на другому етапі роботи над темою, після опрацювання інтродуктивних вправ, вони мають своєю метою активізацію запропонованого нового матеріалу.

До них можна віднести наступні завдання:

- 1) Випишіть із тексту речення із ключовими словами, що розкривають тему (розривають сюжет)
- 2) Дати назву абзацам тексту
- 3) Скласти тези до кожної смислової частини тексту
- 4) Складіть письмове висловлювання — роздум відносно змісту тексту, приймаючи при цьому до уваги характер адресата.
- 5) Знайдіть у тексті інформацію для цільового письмового повідомлення.
- 6) Підготуйте тематичне або проблемне повідомлення у письмовій формі для подальшого усного обговорювання у ситуації публічного спілкування.
- 7) Складіть реферат тексту.
- 8) Зробіть анотацію тексту.
- 9) Підготуйте план — конспект усної доповіді.
- 10) Згідно із планом усної доповіді складіть конспект (тези), використовують конкретний текст або добірку текстів за конкретною темою або проблемою.

Стосовно останнього (10) пункту необхідно зазначити, що дослідник із питань навчання англomовного академічного пись-

ма Р.І. М'ясоїд пропонує наступну схему роботи над тезами доповіді: 1) опрацювання теоретичного та ілюстративного матеріалу; 2) аналіз особливостей структурних компонентів, вправ; 3) написання тез доповіді за темою власного дослідження. Даний алгоритм, на нашу думку, можна застосувати як при написанні тез доповіді наукової конференції, так і при складанні тез доповіді за темою того чи іншого заняття.

Особливу увагу хотілося б приділити розробці вправ для навчання написання побутових та ділових листів, складанню ділової документації. Для оволодіння такими вміннями необхідно перш за все ознайомитись із оригінальними текстами, проаналізувати їх за змістом та виділити їх лінгвістичні особливості. Окремо визначити суттєві кліше, вивчити їх. Оволодіти схемою логічної побудови міста або документу. Останнім етапом має бути складання свого власного тексту відповідного спрямування.

Література

1. М'ясоїд Г. І. Написання тези доповіді наукової конференції англійською мовою: з досвіду навчання // Навчання англійської академічної комунікації в Україні: Проблеми та перспективи: Зб. мат. конф. / Укл. А. І. Раду; ред. А. І. Раду, Л. Р. Кузнецова. — Львів: Видавничий центр іноземних мов Львівського нац. ун-ту ім. І. Франка, 2008. — С. 87-89.
2. Тарнопольський О. Б., Кожушко С. П. Обучение студентов языковых специальностей академическому письму на английском языке // Вісник Чернігівського держ. пед. ун-ту. — Чернігів: ЧДПУ, 2007. — Серія: Педагогічні науки, вип. 43, № 43. — С. 118-124.
3. Яхонтова Т. В. English Academic Writing for Students and Researchers (Основи англійського письма): Навч. посібн. для студентів, аспірантів і науковців. — Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2002. — 200 с.

Резюме

Резюмуючи все зазначене вище хотілося б зробити висновки щодо характеру вправ на розвиток навичок письмового мовлення: на всіх етапах навчання вони мають носити творчий характер, навіть на інтродуктивному, етапи пов'язані із активізацією засвоєного матеріалу та тренуванню специфічних навичок,

більш вузької спрямованості із діловою документацією) дають змогу застосовувати творчі вправи комунікативної спрямованості, що у свою чергу робить можливим інтенсифікувати та оптимізувати процес навчання.

Рецензент канд. філолог. наук., доцент Н. Г. Мойсеєнко

УДК 81'27:378.14

Н. Г. Мойсеєнко

**ОПТИМІЗАЦІЯ ШЛЯХІВ ФОРМУВАННЯ СОЦІО-
ЛІНГВІСТИЧНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ
ФАХІВЦІВ З ЕКОНОМІКИ У ПРОЦЕСІ ВИКЛАДАННЯ
ІНОЗЕМНОЇ МОВИ В ЕКОНОМІЧНОМУ ВНЗ**

На сучасному етапі розвитку світової спільноти у значній мірі підвищилась необхідність у комунікації представників різних мовних та національно-культурних громад. Для того, щоб їх спілкування було ефективним та адекватним, вони мають володіти відповідними навичками. Саме такі навички і складають комунікативну компетенцію. Ми визначаємо комунікативну компетенцію. Ми визначаємо комунікативну компетенцію як систему знань, та умінь які забезпечують адекватне сприйняття лінгвістичного екстралінгвістичного контекстів і походження відповідної мовної поведінкової реакції. Завданням сучасних викладачів іноземних мов є формування комунікативної компетентності особистості, яке зробить її спроможного до іншомовного спілкування. Дана стаття має своєю метою розглянути фактори, які забезпечують успішне оволодіння всіма складовими даної компетенції.

До складових комунікативної компетенції можна віднести:

- 1) лінгвістичну (мовну) компетенцію;
- 2) соціолінгвістичну;
- 3) прагматичну.

Перша вимагає досконалого оволодіння правилами вимови, орфографії, особливостями вживання мовних одиниць, урахуванням їх морфологічних та синтаксичних особливостей, розуміння семантики та прагматичних закономірностей вживання слів та словосполучень. Друга являє собою суму фонових знань, що відображають відомості краєзнавчого, культурно-етнографічного

характеру та відповідних мовних одиниць, що позначають краєзнавчі на культурно-етнографічні реалії. Третя має своєю метою навчити правильній з точки зору логіки мислення та прагматики ситуації побудові висловлювання.

Виходячи із назначеного вище, можна констатувати необхідність організувати процес навчання іноземним мовам таким чином, щоб ті, хто навчаються оволоділи у необхідній мірі всіма складовими комунікативної компетенції.

Лінгвістична (мовна) компетенція є чи не найважливішою серед інших складових, бо саме вона робить людину спроможною сприймати і давати інформацію будь-якої спрямованості: повсякденної, ділової країнознавчої тощо. Постає питання: Як в мовах невеликої кількості годин (від 2 до 6 на тиждень) можна сформуванати такі цено-письмові навички у майбутнього фахівця, які зроблять його спроможним до вільного спілкування іноземною мовою. Перш за все, методики, які використовуються викладачем, мають включати елементи інтенсивного навчання та мають бути спрямовані на розвиток комунікативних можливостей. Сюди можна віднести вправи і завдання по активізації словникового запасу та граматичних явищ: 1) складання своїх власних речень на базі запропонованих лексичних одиниць або граматичних конструкцій; 2) ділові та рольові ігри, завдання, які є вживання ситуацій, наближених до реальних, активних словника та граматики; 3) твори; 4) доповіді, які також мають включати активну лексику та тематико-граматичні явища. Дані прийоми дадуть змогу водночас досягти декількох цілей: 1) засвоєння граматичного та лексичного матеріалу; 2) ознайомлення із соціолінгвістичними особливостями іноземної спільноти та уміння орієнтуватись в умовах іншомовного комунікативного акту; 3) навчання умінню вирішувати прагматичні завдання під час спілкування із представником іншого мовно-культурного соціуму.

Завданням даної статті та аналіз підходів до формування соціолінгвістичної компетенції майбутніх фахівців економіки та окреслити шляхи їх оптимізації.

Стосовно формування соціолінгвістичної компетентності у сучасній методиці викладання іноземних мов існує декілька підходів: 1) лінгвокраїнознавчий; 2) комунікативно-етнографічний; 3) соціокультурний.

На наш погляд, здається важливим проаналізувати кожний із них для того, щоб знайти оптимальні шляхи формування знань та навичок, які забезпечать основу коректного між культурного спілкування.

Предметом лінгвокраїнознавства є вивчення мови з метою виявлення в ній національно-культурної специфіки. Головним джерелом лінгвокраїнознавчої інформації було визнано лексичний склад мови. Основна увага у рамках даного підходу приділяється національно-культурній семантиці слів, вивченню еквівалентних і безеквівалентних лексичних понять, фоновій і термінологічній лексики, фразеологізмів і афоризмів, у яких, на думку лінгвокраїнознавців, схована національно-специфічна інформація. При тому, опис мовних одиниць здійснювався в загальному комплексі з вивченням уявлень певного народу про позначуваний цією лексичною одиницею предмет на фоні культурно-історичного життя даної соціокультурного товариства.

Заслугою даного методу стало уточнення взаємовідношення іноземної ті рідної мови тих, хто навчається, було розроблено методи запобігання мовної інтерференції, яка гальмує навчання. Основоположники лінгвокраїнознавства Є. М. Верещагін і В. Г. Кахмаров визначили наступні важливі для адекватного акту комунікації поняття: а) акультурація (засвоєння людиною, що виросла в одній національній культурі, істотних фактів, норм і цінностей іншої національної культури), б) “особистість на рубежі культури” (людини, що володіє культурами А і Б), в) “між культурної комунікації” (адекватного взаєморозуміння двох учасників комунікативного акту, що належать до різних національних культур).

Комунікативно-етнографічний підхід до навчання іноземним мовам був запропонований та розроблений у сучасній зарубіжній методиці навчання іноземним мовам (М. Вуган, V. Esarte-Sarries, P. Doye) Даний метод розуміє навчання мови як навчання мови і культури водночас. При цьому зазначається що феномен культури є явище як багато всімірним, що розглядається не тільки в синхронії, але й у діахронії. Він включає “продукти культури” (філософію, мистецтво, літературу), стереотипи повсякденного життя і їхні прояви в різних субкультурах (пов’язаних з віком, професією, освітнім рівнем) поколінням, расою, статтю та ін.) На думку прихильників даної методичної школи, у процесі іншомовного спілкування важливу роль відіграють не лише реальні культурні події, але й їхнє віддзер-

калення в суспільній свідомості, тому що й вона може відрізнятися в різних культурах.

Прибічники даного методу дійшли до висновку, що в процесі іншомовного спілкування особистість вступає в міжкультурне спілкування, тобто вона є “міжкультурним співрозмовником”, а не просто партнером по комунікації. Ця обставина диктує необхідність сформувати у того, хто навчається не просто іншомовно-комунікативна компетенція, а між культурної компетенції, що включає знання про всі компоненти культури своєї країни та аналогічні знання про культуру країни, мову якої він вивчає, уміння виявляти можливі “зони” непорозуміння або потенційних конфліктів, уміння інтерпретування іншомовну культуру, бажання і готовність вступають в між культурний контакт. Акцент робиться на співставлення етнографічних аспектів досліджуваної іноземної мови і рідної культури учня, але не приймається до уваги “третя” культура, носії якої використовують досліджувану іноземну мову як засіб спілкування.

У цьому аспекті більш перспективним є соціокультурний підхід. Метою соціокультурної освіти є формування поліфункціональної соціокультурної компетенції, що допомагає індивідові орієнтуватися в різних типах культур і цивілізацій та відповідних комунікативних норм спілкування, адекватно інтерпретувати явища і факти культури і використовувати ці факти для вибору стратегій взаємодії при вирішенні особистісно та професійно значимих завдань і проблем у різних типах сучасного між культурного спілкування.

Навчання у рамках зазначеного підходу має включати знайомство з системами цінностей, що є характерними для співтовариств, що вивчаються (у соціальних, професійних, вікових, етнічних та ін. групах), політичною, економічною, науковою курортною, релігійною культурою, їхнім відбиттям у стилях життя різних соціумів, промислово-економічним потенціалом країни, соціокультурними особливостями мовного етикету, граматичних і лексичних особливостей формального та неформального спілкування, громадським життям і культурою досліджуваної іноземної мови.

Порівняння зазначених вище культурологічних підходів до вивчення іноземних мов дає змогу зробити наступні висновки:

1) лінгвокраїнознавчий підхід дає змогу зробити прийоми роботи із без еквівалентною та фоновою лексикою, розробити

методи її засвоєння, створити типологію текстів, що є носіями лінгвокраїнознавчої тематики.

2) комунікативно-етнографічний підхід робить можливим усвідомити того, хто навчається, майбутнім учасникам між культурної комунікації та дає змогу оволодіти знаннями та навичками, які зроблять акт даної між культурної комунікації коректним та успішним.

3) соціокультурний підхід забезпечить ефективне спілкування представників країн різних геополітичних товариств, що належать до різних етнічних і національних культур і соціальних субкультур.

Дане порівняння демонструє суттєві ефективні риси кожного підходу. На нашу думку, використання разових елементів кожного із них у процесі підготовки методичних вказівок, навчальних посібників та завдань для самостійної роботи не тільки є бажаним, але і необхідним, тому що тільки об'єднання фундаментальних принципів розглянутих вище підходів дасть можливість сформулювати всебічну соціокультурну компетентність студентів економічного ВНЗ.

Розробка комунікативних завдань та вправ, використання методів проектування на базі суттєвих засад сучасних методик для формування соціокультурної компетентності особистості сприяють оптимізації навчального процесу у даній сфері. Практика викладання свідчить про те, що перевага при викладанні іноземної мови не може надаватись повністю із зазначених вище культурологічних підходів, тому що застосування того чи іншого методу у чистому виді значно звужує область знань та навичок того, хто навчається.

Література

1. Борщовецька В. Д. Навчання студентів-економістів англійської фахової лексики з урахуванням когнітивних стратегій // Іноземні мови. Вісник КНЛУ. Серія: Педагогіка та психологія. — 2005. — № 1. — С. 26-29.
2. Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання. — К.: Ленвіг, 2003. — 125 с.
3. Попко І. А. Сучасні тенденції у викладанні іноземних мов у вищих навчальних закладах // Лінгвометодичні концепції викладання іноземних мов у немовних вищих навчальних

зкладах України: Зб. наукових статей учасників всеукр. наук.-практ. конф. — К., 2003. — С. 278-294.

4. Ростовцева В. М. О возможности использования речевых ситуаций в обучении иностранному языку при презентации лексики // Новые исследования в пед. науках АПН СССР. — 1986. — № 1. — С. 58-62

Резюме

Дана доповідь наводить аналіз існуючих у сучасній методиці викладання іноземних мов культурологічних підходів для формування соціолінгвістичної компетентності особистості та наводить шляхи їх адаптації та оптимізації для майбутніх фахівців з економіки.

Рецензент канд. філолог. наук, доцент О. С. Попович.

УДК 81'243

О. Г. Галашова

ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ ТА РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНОГО КОМПОНЕНТУ ПРИ НАВЧАННІ ІНОЗЕМНІЙ МОВИ

Процес інтеграції до загальноєвропейського простору ставить питання про залучення сучасної людини до всесвітньої культури. Все більшого значення набуває така мета навчання іноземній мові як формування комунікативної компетенції. До компонентів цієї інтегративної компетенції відносяться: комунікативні уміння в говорінні, аудіюванні, читанні та писанні; мовні знання та навички, лінгвокраєзнавчі знання для забезпечення повторної соціалізації соціокультурного фону, що робить великий внесок у розвиток навичок породження і розпізнавання інформації та використання її в процесі іншомовного спілкування. Навчання мовленню взагалі вимагає вирішення виховних, освітніх та розвиваючих задач. Зокрема, краєзнавчі знання як повноправний компонент навчання іноземній мові забезпечують розуміння реалій іншої національної культури, формування завдяки цьому навичок не тільки механічного засвоєння лексико-граматичних структур іншої мови, а також і спроможність робити висновки щодо логіки і специфіки їх використання. Таких підхід, звичайно, полегшує вивчення іноземної мови, розширює загальний світогляд, підвищує мотивацію.

Національно-культурний компонент навчання висуває певну кількість завдань перед викладачами іноземної мови, статус якого вимагає не тільки широкого обсягу питань іншомовної культури — політичних, економічних, екологічних, етичних і подібних, але й вміння зосередитися на своїй національній культурі; розвивати у студентів почуття національної гідності, готувати їх до міжкультурної комунікації, яка передбачає діалог культур. При цьому виникають такі теоретично-практичні питання, як: визначення різних термінів і понять краєзнавчого характеру, зокрема зміст одиниці краєзнавчої інформації та критерії її добору; знаходження засобів презентації краєзнавчого матеріалу, його закріплення та застосування; групування аутентичних матеріалів тощо.

Краєзнавчі знання як засіб розвитку комунікативної компетенції вимагають дослідження з точки зору їх практичного використання. Звичайно, основним засобом навчання іноземній мові в мовне середовище (М. В. Ляховицький), а всі інші знаряддя навчання — роздатковий матеріал, аудіовізуальні засоби, комп'ютер та інше допомагають залучити студентів до “природного мовного оточення”.

Цьому сприяють і рівні мови, які є культуруносійними. Вони являють собою як об'єкт вивчення так і засіб навчання.

Важливим заходом для створення атмосфери культурологічного середовища є використання аутентичних матеріалів: оригінальних літературних, образотворчих, музичних творів, матеріалів періодичної преси, телевізійних та радіопрограм, предметів реальної дійсності (одягу, меблів, сучасних побутових предметів) та їхні ілюстративні зображення. Завдяки встановленню особистих контактів із носіями мови, листуванню, туризмові, розширенню економічних зв'язків викладачі іноземної мови мають у розпорядженні повсякденні предмети широкого використання, такі як, рекламні проспекти з туризму, театральні та інші програмки, анкети, вхідні та проїзні квитки, вивіски, етикетки, афіші, меню й рахунки, схеми-плани, буклети з питань відпочинку, покупок, наймання на працю, які є також аутентичним матеріалом.

К. С. Кричевська, виділяє ці специфічно утилітарні матеріали в самостійну групу “прагматичних матеріалів”. Використання цих предметів під час навчання сприяє створенню майже реального мовного середовища, стимулює комунікацію: доцільним

є раз учення такого матеріалу для встановлення контактів під час рольової гри; спілкування з реальними предметами поживляє реакцію, дає змогу студентам самостійно приймати рішення щодо вибору навчального закладу та професії, заповнення анкет, вибору меню, покупок, екскурсій, ведення переговорів. Водночас розвивається стійка мотивація, зростає пізнавальний інтерес, виховується впевненість використання мови. Але, звичайно, автентичні оригінальні тексти є базовими для розвитку комунікативної компетенції, надають широкий обсяг краєзнавчого матеріалу пропонують цікавий сучасний лексико-граматичний матеріал.

На сучасному етапі навчання іноземним мовам успішний розвиток комунікативних навичок можна вважати головним компонентом загальної підготовки студентів.

Для того, щоб досягти вміння спілкуватися на іноземній мові, потрібно мати уяву про іноземну мову, знати її різноманітні функції та прояви. Студенти мають бути спроможними зрозуміти, з чого складається вивчення мови. Середовище нової мови вимагає насамперед вміння та бажання піддаватися дії мови, зрозуміти значення мови, її структуру, практикуватися в новій мові.

Користуватися мовою студенти зможуть лише тоді, коли вони відчують мову в усіх її проявах — і показати це — завдання викладача. Також необхідно допомогти студентам глибше зрозуміти значення (лексичне і граматичне) цілком нової для них мови.

Коли мовні конструкції стають зрозумілими і студенти вже досить впевнено почувають себе в мовному середовищі, можна практикувати мову в умовах контролю. Роль викладача значна і, звичайно, велику увагу слід приділяти індивідуальному підходу під час мовленнєвої практики.

Література

1. Kay Susan E. Foreign Languages Teaching in Great Britain. Methodological and Political Debates // *Inostrannye Jazyki v shkolie*. — 1998. — № 2. — P. 61-65.
2. Sklyarenko N. K. How to Teach Foreign Languages Today. (Conception) // *Inozemni Mova*. — 1995. — № 1. — P. 5-8.
3. Мошков В. В. Навчання іноземних мов в Україні // *Іноземні мови*. — 2000. — № 1. — С. 6-9.

Резюме

Автор уделяет внимание способам развития коммуникативной компетенции, определяет значение социально-культурного компонента для развития навыков общения на иностранном языке.

Рецензент канд. филолог. наук., доцент Н. Г. Мойсенко

УДК 81'322.6

Н. П. Яшенкова

СКЛАДНОСТІ РОЗВИТКУ НАВИЧОК ДІАЛОГІЧНОГО МОВЛЕННЯ

В наш час дуже зросли вимоги до рівня практичного володіння студентами різними видами і формами іншомовної мовленевої діяльності.

Багато методистів розглядають усну мову перш за все як діалогічну і проблемам навчання діалогічному мовленню приділяється в теорії постійна увага. Але багато лінгвістичних аспектів, а також прикладні питання технології питання технології її розвитку залишаються нез'ясованими.

Викладачі іноземної мови часто стикаються з тим, що організація навіть простої бесіди між студентами вимагає багато зусиль, серйозної підготовки і підбора “стимулюючого” матеріалу. Монологічний виступ нерідко дається студенту набагато легше, ніж обмін кількома репліками з одногрупниками чи з викладачем. І це зрозуміло: будь-який діалог потребує взаємодії партнерів, і якщо мовну програму вдається вкласти в “мовний апарат” одного студента, то для функціонування “мовних апаратів” двох-трьох партнерів програма має відповідати більш високим вимогам.

На жаль, розробка методики навчання діалогічному мовленню ще не закінчена. Це серйозно відображається на практиці навчання.

Діалогічна мова, як відомо, має свої комунікативні, психологічні і лінгвістичні особливості. Їх необхідно розглядати для розробки відповідної системи навчання і конкретних методичних рекомендацій.

Діалогічне мовлення — це об'єднане ситуативно-тематичною спільністю і комунікативними мотивами сполучення усних висловлень, послідовно породжених двома чи більше співрозмовниками в безпосередньому акті спілкування.

Діалогізування — це процес мовної взаємодії, що передбачає обмін репліками, що не досягають об'ємів монологічних висловлень. Під терміном “діалог” треба розуміти як сам процес діалогізування, так і його результат — текст.

Діалог треба розглядати як комунікативний акт, де має місце переміна ролей слухача і того, хто говорить. На фізичному плані ті, хто веде діалог, не обмінюються висловленнями, в порівнюють їх, вибудовуючи послідовно — часовий ряд. Діалогізування — це не завжди тільки кооперування партнерів як наприклад, при офіційному чи процедурному спілкуванні (студент — екзаменатор). Нерідко (як наприклад, в ситуаціях неформального спілкування) в діалозі один з співрозмовників намагається монополізувати звуковий канал зв'язку: він перебиває партнера, не слухає його і не узгоджує свої репліки — реакції з його висловленнями.

Діалог, як будь-який комунікативний акт протікає в конкретній ситуації спілкування і є її продуктом. Важливо також який вид спілкування презентує та чи інша ситуація — індивідуальне чи групове, офіційне чи неофіційне, вільна бесіда чи ділова розмова.

Комунікативні ситуації в різних сферах і видах спілкування далеко не однакові за своєю текстовою “продуктивністю”, ступенем впливу на вибір теми, глибини і характеру її розкриття, по іншим мовним параметрам. Всі ситуації в соціально-побутовій сфері в принципі однотемні (покупка газети в кіоску, здача взуття в ремонт, бесіда на прийомі у лікаря тощо). Напроти, всі ситуації в соціально-культурній сфері, як правило, полі темні, оскільки в будь-якому спілкуванні приятелів (бесіда за чашкою кави, зустріч однокласників) мовна діяльність є самоціллю необхідним засобом підтримання належного рівня комунікативної спільності. Тут можна говорити лише про діапазон тем, (таких, що відповідають інтересам співрозмовників) виникнення яких можна передбачити з тим чи іншим ступенем вірогідності.

Комунікативні ситуації в професійно-трудої сфері(сфері навчання) передбачають цілу низку тем, що диференціюються в залежності від посади (заняття) комунікантів, від відповідних подій, документів тощо. Однак в цілому тематичний комплекс в цій сфері завжди буде пов'язаний з виробничою (учбовою) діяльністю. Мова тут, за звичай, є засобом досягнення немовної практичної цілі — організації якоїсь справи чи заходу. За характером тематики до професійної сфери примикає сфера ігор та захоплень.

Ситуація спілкування має включати чотири компонента: обставини, відношення між комунікантами, мовний мотив і сам процес діалогізування.

Для розгортання діалогу важливе значення має ініціативна (перша) репліка. Вона є і першим мовним стимулом і носієм теми. Реакція партнера має бути тематично узгодженою, але точно спрогнозувати, що він скаже, неможливо. Непередбаченість зростає між другою і третьою реплікою. У першого партнера може бути певна програма, але вона, за звичай, одразу чітко не розкривається.

З комунікативно-інформаційної точки зору перші репліки можуть бути зведені до слідуєчих типів висловлень:

- 1) формули соціального спілкування (привітання, подяка, вибачення тощо);
- 2) запитання інформації (запитання, прохання повідомити про що-небудь);
- 3) вираження емоцій;
- 4) інформування;
- 5) наказ-прохання;
- 6) коментування (констанція) обставин;
- 7) висловлення фактичного характеру (це висловлення, які не несуть якої-небудь важливої інформації, партнери обмінюються ними для підтримання розмови, заради етикету чи коли треба якось заповнити паузу);

Висловлення, яке є реакцією на репліку в діалозі, в залежності від його змісту може складатися як із одного, так і із декількох речень (фрагментарне висловлення, монологічна єдність), тобто в діалог може бути включений монолог.

Репліка — реакція на монологічну вставку, відноситься до змісту всього висловлення, а не тільки до останнього (заключного) речення. З цього випливає, що монологічні вставки в діалог не порушують діалогічної мовної діяльності партнерів.

Навчання такому висловленню на іноземній мові потребує спеціальної методики.

Темою діалогічного мовлення може бути широке коло питань. Це: людина (її вчинки, зовнішність, характер, біографія), події (в особистому житті чи в соціальній сфері), речі (як об'єкт уваги, споживання, власності). Факторами, що формують тему

діалогу, є відношення між співрозмовниками, рівень їх комунікативної єдності, зовнішні події, ситуація в широкому сенсі.

На зміст і характер діалогічного спілкування впливають наступні психологічні аспекти:

- 1) процеси сприйняття мови партнера і орієнтування в ситуації;
- 2) процеси формування змістовного боку висловлення;
- 3) процеси мовного оформлення думки і сприйняття (декодування) реплік партнера;

Спостереження за процесом діалогу в реальних умовах показують, що будь-яке продумане висловлення є результатом безпосереднього контакту між людьми.

Перше висловлення в значній мірі обумовлене особистістю співрозмовника, його відношенням до партнера, компетентністю в рішенні проблем, що обговорюються, комунікативною спільністю партнерів, характером їх знайомства. (М. В. Ляховцький, Е. М. Вишневецький). Особистість співрозмовника впливає на того, хто почав діалог і сприяє його перебудові в психофізіологічному відношенні.

Компоненти ситуації, в рамках якої проходить діалог, знаходяться в постійному русі, що тягне за собою зміну стимулів протягом одного акту діалогічного спілкування. По ходу діалогічного мовлення кожен з учасників контакту має вирішувати цілу низку завдань психологічного характеру, а саме:

- 1) пам'ятати всі попередні бесіди з даним партнером, не повторюватися;
- 2) пам'ятати все, що сказав співрозмовник протягом даного контакту, і все, що сказав сам;
- 3) миттєво оцінювати всю суму відомостей отриманих до початку своєї мовної партії;
- 4) вміти вчасно вставити своє слово (не порушуючи при цьому ухвалених норм спілкування);
- 5) вміти слухати співрозмовника;

Перебивання співрозмовника часто носить спонтанний, неконтрольований, емоційний характер, обумовлений темпераментом учасника діалогу, його нетерплячістю, передбаченням (іноді помилковим) слідкуючої репліки партнера, хоча всі ці явища так чи інакше пов'язані з мовною культурою людини.

- 6) витримувати певний емоційний тон;

- 7) слідкувати за правильністю мовної форми;
- 8) слухати своє мовлення, щоб контролювати його нормативність, і, якщо треба внести в фразу, що вже пролунала, деякі зміни, поправки;
- 9) вміти здобувати інформацію з ситуації спілкування, а також інформацію, що передається пара лінгвістичними засобами (жестами, мімікою).

Психологія процесу діалогу обумовлена частою зміною ролей того, хто говорить і того, хто слухає. Мовні механізми автоматичного ураховують як ситуацію спілкування, так і текст партнера. Наприклад:

- Їде! (Оклик в ситуації очікування трамвая, автобуса)
- Тут багато народу буває влітку?
- Дуже!

В першому випадку — орієнтировка в ситуації, в другому — той, хто говорить, реакція на текст партнера, що пролунав, скорочує (еліпсує) своє висловлення, і вимовляє лише найважливіше за змістом слово.

Механізми і правила еліпсування однакові як для української, так і для англійської, французької та інших мов. Отже, існує можливість переносу комунікативних навичок рідної мови на ту, що вивчається, і це в певній мірі облегшує оволодіння англійською діалогічною мовою.

Література

1. В. Л. Скалкин. Обучение диалогической речи. — К.: Радянська школа, 1989.
2. Мошков В. В. Навчання іноземних мов в Україні // Іноземні мови. — 2000. — № 1. — С. 6-9.
3. How to Teach English: Introduction to the Practice of English Language Teaching / Jeremy Harmer, Longman.

Резюме

Автор рассматривает коммуникативные и психологические особенности диалогической речи, а также возможность переноса речевых навыков родного языка на изучаемый.

Рецензент канд. филолог. наук, доцент Е. С. Попович

**ОБУЧЕНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИОННЫМ НАВЫКАМ, КАК
ВАЖНЕЙШАЯ ЗАДАЧА В ПРАКТИЧЕСКОМ ОВЛАДЕНИИ
ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКОМ**

Наша действительность такова, что с каждым днём вопрос овладения иностранным языком становится всё более актуальным. В настоящее время наша страна всё увереннее входит в мировое сообщество, становится активным финансовым, торговым и промышленным партнёром. Глобализация экономики приводит сегодня нас к значительному расширению международных контактов, тесному взаимодействию с представителями деловых кругов зарубежных стран. В сложившихся условиях иностранный язык становится для выпускников нашего вуза важным инструментом в приобретении необходимых коммуникативных навыков и умений, которые помогут в дальнейшей на практике применять иностранный язык в сфере профессионального общения. Поэтому практическое использование языка значительно важнее теоретических знаний о языке. В связи с этим, понимая, что наши выпускники, чьей специальностью не является собственно английский, стараемся практические занятия организовывать и проводить на основе делового английского (немецкого, французского). Именно Business English сосредоточен на коммуникативных умениях, коммуникативной методологии.

Преподавание в ВУЗе сегодня предполагает систематическое применение на практических занятиях по иностранному языку разнообразных приёмов и методов, что ведёт к положительному развитию личностных качеств, необходимых при переговорах, участии в дискуссиях, собраниях, конференциях, восприятию на слух большого объёма информации, письменном оформлении и передаче информации, проведении деловых презентаций.

Если обучаемый приобрёл основы делового английского, то он/она сможет спокойно вести себя в бизнес среде. Такие приобретённые личностные навыки обязательно помогут молодому специалисту достичь определённых высот в карьерном росте.

Не секрет, что формирования иноязычных презентационных навыков и умений приобретает в процессе языковой подготовки студентов важное значение, а умение выступать перед ауди-

торией, чётко излагать свою мысль, доносить до аудитории необходимую информацию, считается одной из составляющих профессиональной деятельности специалистов.

Одной из задач, которая ставится перед преподавателями кафедры ФМЭ, для студентов специальностей: международная экономика, туризм и маркетинг является приобретение, а затем дальнейшее развитие и совершенствование коммуникативных умений и навыков, к которым относится и навык проведения презентации. От умения эффективно представить свою организацию, продукцию, проект может фактически в целом зависеть и дальнейшая успешная деятельность, данного предприятия или компании.

“Презентация — (от латинского слова *presentatio* — представление вручение) — общественное представление чего-либо нового, недавно появившегося, созданного”. (Современный словарь русского языка).

Презентация классифицируется по числу ведущих, аудитории, стилю общения, масштабу действий, предмету презентации.

Обучение логическому структурированию презентационной речи — один из важных этапов формирования презентационных навыков, к которым относится изучение речевых моделей. Любая деловая презентация может состоять из вступления, основной части и заключения, и каждой части соответствуют определённые речевые модели. В связи с этим, надо сказать несколько слов о пособии под редакцией Anne Freitag-Lawrence “Business Presentations”, которое помогает развить навыки коммуникативного общения у студентов посредством небольших диалогов и текстов с экономической направленностью. Все диалоги записаны на компакт-дисках. На сайте www.longman-elt.com можно загрузить необходимый перевод словарного запаса на требуемый язык. Говоря о структуре презентации и её языковых моделях, необходимо обратить внимание на типичные выражения, которые рекомендуются преподавателем для запоминания. Как обычно, во вступлении используются следующие фразы (Good morning, ladies and gentlemen. Ladies and gentlemen, may I welcome you on behalf of...), затем следует представление выступающего (Let me introduce myself... Let me start by saying just a few words about my own background), определяется цель (The subject of my talk... My purpose today is...), затем даётся структура выступления (This talk is divided into four main parts: Firstly, ...Secondly..., Firstly ...), ком-

ментирует наглядные средства (This table shows... I'd like you to look at this chart). В заключительной части выступающий завершает презентацию кратко излагая основную информацию выступления (So to sum up ... Let me now sum up ...), подводит итоги (I'd like to finish by emphasising ... In conclusion I'd like to say ... Let me end by saying ...), дает рекомендации (I'd like to propose ..., So, I would recommend that ...) выражает благодарность аудитории (Thank you for your attention. Thank you for listening.) и предлагает задавать вопросы (If you have any questions, I'll be pleased to answer them).

Часто во время презентации на английском (немецком, французском и других языках) необходимо привлечь внимание слушателей к главным аспектам излагаемого материала. В данной ситуации на помощь выступающему приходят глаголы в повелительном наклонении типа Notice (замечать, обратить внимание)! Take notice (замечать, обратить внимание, если кто-то намеренно и пренебрежительно не обращает внимание на кого-то)! Pay attention (привлекает внимание слушателя к речи говорящего, имея в виду направить внимание участников презентации в нужное русло), которые помогают привлечь внимание любого слушателя.

Умение выступать публично и особенно на иностранном языке приобретает особую значимость в условиях интеграции Украины в европейские процессы в процессе обучения слушателей СФПК по Президентской программе подготовки управленческих кадров. Одним из важных требований данной программы является умения представлять себя (my profile), свою компанию (company profile, corporate culture, company structure), организацию, проект (Project of internship), готовую продукцию (Product of the company). Умение на серьезном уровне осуществить поставленные перед собой задачи важно для установления деловых контактов с представителями зарубежных предприятий, помогает успешно пройти одномесячную или трёхмесячную стажировку в Европе. Основное внимание на практических занятиях уделяется изучению формул делового общения, формированию навыков структурирования презентации и выбора языковых средств, соответствующих определенной части презентации. Во время закрепления лексического и грамматического материала обращается внимание на развитие умения корректного ведения обсуждения, умения отличать официальный и неофициаль-

ный стиль, правильно задавать и отвечать на вопросы. Занятия строятся таким образом, чтобы слушатели приобретали навыки к самостоятельному высказыванию, заучивали речевые модели, умели отличать официальный и неофициальный стиль. Для будущих экономистов немаловажны упражнения, которые формируют умение интерпретировать и комментировать наглядные пособия (графики, диаграммы, таблицы).

Задания и ролевые игры, направленные на закрепление приобретенных умений и навыков, также являются залогом удачно проведенной презентации на иностранном языке. Исходя из всего вышеизложенного, преподаватели кафедры считают на сегодняшний день важным следующее:

- развитие коммуникативной компетентности у студентов и слушателей с одновременным улучшением их презентационных умений и навыков;
- овладение техникой проведения эффективной деловой презентации на продвинутом уровне;
- научить студентов способам эффективного представления информации и приемам успешного взаимодействия с аудиторией;
- при проведении практических занятий обращать внимание на такие моменты, как:
 - 1) подготовка и планирование презентации;
 - 2) структура деловой презентации;
 - 3) лексико-грамматические особенности;
 - 4) стилистические приемы;
 - 5) анализ индивидуальных презентационных особенностей и их коррекцию;
 - 6) применение видео- и аудиосредств с подготовленными презентационными материалами;
 - 7) стиль презентации;
 - 8) анализ различных приемов подачи информации;
 - 9) секреты невербальной коммуникации, произношение и интонация;
 - 10) трудные ситуации и пути их решения.

В заключении необходимо отметить, что преподавание иностранного языка, особенно на старших курсах, должно быть ориен-

тировано на будущую профессию студентов. В процессе обучения у студентов формируются коммуникативные умения, необходимые для их карьеры в будущем. К таким значимым коммуникативным навыкам и умениям относятся навыки проведения презентации на иностранном языке, способствующие самоутверждению, расширяют возможности межличностного общения во всех сферах деятельности, особенно в бизнесе.

Литература

1. Попова О. Ю. Методика обучения иноязычным презентационным умениям студентов неязыковых вузов (на материале английского языка). Автореф. дис. ... канд. пед. наук. — Пятигорск, 2005. — С. 3, 11.
2. Ellis M. and Johnson C. Teaching Business English. — OUP, 1994.
3. Freitag-Lawrence A. Business Presentations. — 2003.
4. Мэндел С. Навыки эффективной презентации. — СПб.: Нева, 2003. — 96 с.
5. Пусенкова Н. Н. Английский язык. Практический курс для решения бизнес-задач. — М.: Эксмо, 2006.

Резюме

Автор рассматривает обучение презентационным навыкам студентов и слушателей в условиях интеграции Украины в европейские процессы, как одну из важных задач формирования коммуникативных умений.

Рецензент канд. филолог. наук, доцент Е. С. Попович

УДК 81'373.45

С. І. Заволока

МОВНА СИТУАЦІЯ ТА ЇЇ МОДЕЛЮВАННЯ В ІНШОМОВНОМУ СПІЛКУВАННІ

Вибір Україною курсу на входження до європейського економічного та освітнього простору, інтеграція з європейськими країнами, інтеграціоналізація ділових стосунків у різних сферах діяльності людини підвищує попит на випускників факультетів економічних спеціальностей, які володіють іноземною мовою і культурою іноземного спілкування.

Сьогодні специфіка іноземних мов як предмета навчання та його місце в системі дисциплін економічних спеціальностей визначається професійною орієнтацією.

Сучасні соціально-економічні умови змушують викладачів іноземних мов шукати нові, ефективні шляхи навчання іноземним мовам.

Багато дослідників у галузі методики викладання іноземних мов такі як Г. Китайгородська, В. Булгакова, В. Краєвський націлені на пошук форм і методів навчання, які могли якомога більше сприяти розвитку умінь. Головною метою у навчанні іноземних мов виступає не накопичення знань, як це має місце у навчанні інших дисциплін, а оволодіння діяльністю іншомовного спілкування. Реалізація цього питання в навчанні студентів немовних вищих навчальних закладів пов'язана з урахуванням мовних вимог щодо рівнів володіння, відповідно до РРЕ. Основним, навколо чого повинна формуватись іншомовна мовленнєва діяльність студентів, це комунікативні ситуації, які використовуються у навчанні, мають моделювати типові ситуації реального життя у відповідній сфері спілкування.

Дана тематика є ключовою в визначенні шляхів оптимізації процесу навчання говорінню. Від неї залежить вимірення багатьох важливих питань практичної методики, відбір і організація матеріалу, добірка і класифікація вправ, технологія навчання і т. п.

У методичній літературі пропонуються найрізноманітніші класифікації ситуацій: реальні і уявні, реальні стандартні і нестандартні, уявні стандартні і нестандартні ситуації, що обслуговують навчальний процес і теж поділяються на стандартні і нестандартні.

У кожному з навчальних типів проводиться добір комунікативних завдань і мовних засобів, що їх обслуговують.

Наприклад, стандартна ситуація:

Тип ситуації	Комунікативні завдання	Мовленнєві дії	Мовні засоби
Стандартна	Як зарезервувати номер у готелі	Звернення В запит	Bonjour Mademoiselle Bonjour monsieur Pourrais-je reserver une chambre simple pour le 4 fevrier

Необхідність мовних дій, володіння мовними засобами і знання соціального досвіду є умовами виникнення і реалізації мовної ситуації.

Комунікативні ситуації, які використовуються у навчанні, мають моделювати типові ситуації реального життя у відповідній сфері спілкування.

Процес навчання потребує моделювання самої ситуації, як одиниці спілкування і як форми його функціонування спілкування здійснюється на базі основних організаційних форм: 1) встановлення відносин; 2) розпитування; 3) планування і координація спільної діяльності; 4) схвалення; 5) дискусія.

Знаходження критеріїв які дозволили б методично вірно змоделювати ситуацію спілкування набуває важливого значення.

В спілкуванні реалізуються різні форми діяльності (навчально-пізнавальна, суспільно-політична, трудова, побутова, спортивна та ін., які визначають субстанцію спілкування. В навчальному процесі виникають реальні мовні ситуації, які самим життям учбового закладу (привітатись з викладачем, попросити дозволу вийти, пояснити причину запізнення, попросити пояснити завдання та ін.). В них комунікативні завдання не плануються і не формуються.

Соціальні ролі, місце і час дії в них звичайний, що не потребують додаткових зусиль зі сторони вивчаючих мову.

Для розширення спектру комунікативних можливостей студентів реальних мовних ситуацій недостатньо. Тому є необхідність створювати учбові мовні ситуації на основі стандартних і вільних ситуацій, що є методично значимим у навчальному процесі. В вільних учбових ситуаціях студенти не обмежені рольовими вимогами і діють від свого імені.

Стандартні ситуації зумовлені соціальними відносинами, повторюються і представляють регламентовану частину життя суспільства, вони реалізуються стандартними мовними засобами і передбачають нормативний досвід.

При доборі тем мовних ситуацій необхідно враховувати ступінь оволодіння лексичним матеріалом до даної теми, мовними кліше, граматичними зворотами, які найбільш імовірно будуть необхідні для розгортання та підтримання діалогу за заданою ситуацією.

Ефективність використання мовних ситуацій залежить від засвоєння студентами стандартних мовних засобів.

Таким чином, роль мовної ситуації та вірне її моделювання є визначальною у підході до навчання іноземних мов у організації навчального процесу та іншомовної мовленнєвої діяльності

студентів немовних вищих навчальних закладів. Випускники факультетів економічних спеціальностей мають можливість довести свій рівень спілкування іноземною мовою у професійному середовищі, що робить їх конкурентноспроможними на міжнародному ринку праці.

Література

1. Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання. — К.; Ленвіг, 2003.
2. Гришкова Р. Шляхи впровадження нових методичних принципів навчання іноземних мов. — 2003.
3. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування. — 2006.

Резюме

Дана стаття розглядає мовну ситуацію як одиницю спілкування і окреслює шляхи її моделювання у процесі викладання іноземних мов із метою інтенсифікації та оптимізації процесу навчання.

Рецензент канд. філолог. наук., доцент Н. Г. Мойсеєнко

УДК 81'243:339.92

І. М. Лозовенко, М. М. Адабір

ОСОБЛИВОСТІ ПРОФЕСІЙНОГО ІНШОМОВНОГО СПІЛКУВАННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Нові соціально-економічні умови розвитку нашої держави, її входження до світового співтовариства викликають необхідність змін у підготовці висококваліфікованих фахівців економічних спеціальностей, здатних розв'язувати складні проблеми розбудови демократичної держави. Особливої уваги набуває проблема підготовки фахівців зовнішньоекономічної діяльності, які у своїй професійній діяльності здатні вільно користуватися іноземними мовами, у першу чергу — англійською.

Позитивні економічні показники стану міжнародної діяльності підприємств регіону спричинили ситуацію, коли молоді фахівці економічних спеціальностей, враховуючи перспективу професійного та кар'єрного росту, відчули нагальну проблему у досконалому володінні фахово-спрямованою іноземною мовою. В результаті дослідження професійної діяльності фахівців еконо-

мічних спеціальностей було встановлено, що поряд із навичками вільного спілкування іноземною мовою на побутову тематику, таким фахівцям необхідні уміння та навички професійно спрямованого перекладу в певній галузі науки чи техніки, а також уміння користуватися іноземною мовою у телекомунікаційних мережах, де необхідні уміння обмінюватися письмовими та усними повідомленнями із зарубіжними партнерами. Ведення спонтанної бесіди на професійні теми з носіями мови усно чи письмово передбачає високий рівень активного володіння іноземною мовою, максимально наближений до рівня володіння носієм мови. В таких умовах суттєво зростає відповідальність за використання мови, оскільки діяльність фахівця на такому рівні вимагає прийняття певних рішень, пов'язаних з діяльністю підприємства в умовах конкурентної боротьби, яка, як уже зазначалося, є невід'ємною частиною ринкової економіки. Такий рівень володіння мовою вимагає від фахівців не просто знання та розуміння закономірностей побудови форми іншомовного висловлювання але й глибоке розуміння іншомовної культури та реалій.

Інтеграційні процеси України в міжнародну економічну спільноту виявили проблеми як інформаційно-технічні, так і культурні. За таких умов процес фахово-спрямованого навчання іноземним мовам передбачає також поряд із знаннями лінгвістичного характеру забезпечити розуміння чужої для нас культури а також практики діяльності в іншомовному інформаційному середовищі. В зв'язку з цим, виникає ще одна мета навчання фахово-спрямованій іноземній мові фахівців технічних та економічних спеціальностей — навчання письмовому спілкуванню в телекомунікаційних мережах, що доцільно забезпечити засобами сучасних інформаційних технологій.

На основі аналізу вищенаведеної діяльності фахівців економічних спеціальностей, які в своїй професійній діяльності користуються фахово-спрямованими іноземними мовами, можна стверджувати, що такі фахівці повинні:

- володіти навичками як усного, так і письмового перекладу з іноземної мови на рідну та навпаки;
- знати основи ведення ділової документації іноземною мовою, вести ділове листування, переговори тощо;
- володіти основними навичками двостороннього перекладу;

- знати особливості культури країни, мовою якої доводиться спілкуватись;
- використовувати словники та довідковий матеріал при перекладі;
- вміти стисло та точно висловлювати думки рідною та іноземною мовами;
- володіти комп'ютерною технікою на рівні користувача, вміти користуватися електронними перекладачами та словниками, а також вміти використовувати засоби сучасних інформаційних технологій для спілкування іноземною мовою, передачі інформації, здійснення перекладацької діяльності.

Отже такому фахівцю необхідно набути таких знань, умінь та навичок, які дозволять йому в подальшому працювати на виробництві у багатьох ролях, наприклад: керівника, фахівця-перекладача, який може здійснювати об'єктивне оцінювання роботи підприємства, порівнювати її з роботою аналогічних закордонних фірм.

Література

1. Борщовецька В. Д. Вправи для навчання англійської фахової лексики студентів-економістів // Іноземні мови. — 2003. — № 2. — 226 с.
2. Борщовецька В. Д. Навчання студентів-економістів англійської фахової лексики з урахуванням когнітивних стратегій // Іноземні мови. — Вісник КНЛУ. Серія: Педагогіка та психологія. — 2005. — № 1. — С. 26-29.
3. Коломієць С. С. Навчання спеціалістів професійно-орієнтованого спілкування із зарубіжними партнерами (на матеріалі англійської мови): Дис. ... канд. пед. наук: 13.00.02. — К., 1993. — 162 с.
4. Попко І. А. Сучасні тенденції у викладанні іноземних мов у вищих навчальних закладах // Лінгвометодичні концепції викладання іноземних мов у немовних вищих навчальних закладах України: Зб. наук. ст. учасників Всеукр. наук.-практ. конф. — К., 2003. — С. 278-294

Резюме

Аналіз специфіки діяльності промислових підприємств дозволяє стверджувати, що оволодіння економічною спеціальністю на

професійному рівні неможливе без професійної іншомовної підготовки студентів немовних спеціальностей.

Рецензент канд. філолог. наук., доцент О. С. Попович

УДК 81'373.45

Л. В. Богданчик

СИТУАТИВНИЙ ПІДХІД ДО ІНШОМОВНОГО СПІЛКУВАННЯ ПРИ ВИВЧЕННІ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ

Метою навчання англійської мови є навчання спілкуванню. Для оптимізації навчання спілкуванню, необхідно знати, що сам процес спілкування — це діяльність, в яку залучені як мінімум 2 учасники комунікації. Між можливими учасниками спілкування (людьми) завжди існують певні взаємовідносини (відсутність відносин — теж відносини, тільки нульові). У будь-якому випадку взаємовідносини комунікантів є предметом спілкування, на них спрямована їхня думка, вони (взаємовідносини) визначають характер діяльності, характер спілкування. Мета спілкування також пов'язана з взаємовідносинами: вона полягає у вирішенні завдань, пов'язаних з їх урегулюванням, зміною, результатом спілкування завжди є інтерпретація інформації, оскільки кожен з комунікантів у результаті взаємного впливу набуває нових знань, думок, намірів і т. п., тобто інтерпретує отриману інформацію.

Процес спілкування неможливо відокремити від ситуації, яка є універсальною формою, “гирлом” спілкування. Виходячи з того, що спілкування і ситуація знаходяться в такому ж співвідношенні, як зміст і форма, взаємообумовлюють один одного, неадекватне визначення ситуації в цілому по відношенню до спілкування підкреслює її узагальнюючий, сукупний характер. Це разом з тим пояснює різноманітність проявів ситуацій, які об'єднуються навколо загальних структурних каркасів, схожих за властивостями, що дозволяє виділити типи ситуацій, їх види, підвиди і т. д. В цьому плані сукупна ситуація включає в себе кількість одиничних, які будучи одиницями спілкування, виступають його субстанціональною характеристикою на всіх рівнях. Таким чином, ситуація є формою функціонування спілкування, одиницею спілкування. Вона також стає одиницею організації та основою управління процесом навчання іншомовного спілкування.

Якщо субстанційно ситуація — це одиниця спілкування, то функціонально вона є актом спілкування. Це свідчить про її багатомірність. Враховуючи ці два аспекти, можна вважати спілкування засобом підтримки життєдіяльності людини як індивідуальності. Це трактування спілкування дозволяє таке моделювання ситуацій, яке відтворює сутнісну природу спілкування (реальних ситуацій) в процесі навчання.

Яким же чином можна здійснювати адекватне моделювання такої багатокомпонентної системи як спілкування? Для цього потрібно змоделювати головний системотворчий компонент ситуації — взаємовідносини, які є інваріантною ознакою всього різноманіття ситуацій. Їх можна розглядати через поняття відношення, під яким розуміють вплив одного суб'єкта і, як результат, зміна мовленевої поведінки іншого суб'єкта.

Відношення можна розглядати як елемент взаємозаперечення в рамках суб'єктно-суб'єктної системи. “Відношення породжується відношенням”, а взаємовідносини — взаємовідносинами, вони зумовлюють один одного.

Людина, будучи осередком суспільних відносин, сама постійно знаходиться в різноманітних відносинах, які мають різнорівневий характер, у них через конкретні вчинки проявляються сутнісні підструктури особистості, її якості. Тому для створення ситуації мовленнєвого спілкування методично значущим є визначення найтипівіших взаємовідносин. Взаємовідносини можуть бути “завдані” чотирма головними факторами: соціальним статусом людини, її роллю як суб'єкта спілкування, діяльністю яка виконується, та моральними критеріями. Умовно види взаємовідносини можна назвати так: статусні; рольові; діяльнісні; моральні.

Усі взаємовідносини людей являють собою інтегративну єдність. Залежно від домінантності будь-якого типу взаємовідносин ситуацію мовленнєвого спілкування можна розглядати, скажімо, як ситуацію відносин спільної діяльності, але це одночасно означає, що до неї імпліцитно включаються й інші взаємовідносини.

Таким чином, будь-який тип взаємовідносин носить синтетичний характер. Таке трактування ситуацій дає можливість моделювати різноманітні ситуації виділених типів та керувати ними. З цією метою необхідно ввести поняття “ситуативна позиція”.

Ситуативна позиція уявляє собою інтерпретацію об'єктивних і суб'єктивних компонентів спілкування. Ситуативна позиція є

проміжним кільцем між оригіналом (процесом спілкування) та його моделлю (процесом навчання).

Змінюючи ті чи інші фактори ситуації, можна керувати висловами учнів та спрямовувати їх. Ця ідея може бути реалізована лише за умови, якщо є ситуативна позиція, її компонентний склад (ті самі компоненти, які можна вводити, змінювати, комбінувати в різні сполуки). Варіювання окремими компонентами ситуативної позиції, складання певних їх комбінацій можуть стати засобами моделювання різноманітних ситуацій, адекватних реальному спілкуванню. Це означає, що ситуацію можна заздалегідь спроектувати, а потім цілеспрямовано відтворювати. На основі викладеного можна запропонувати таке визначення ситуації: Ситуація — це універсальна форма функціонування процесу спілкування, яка існує як інтегративна динамічна система соціально-статусних, рольових, діяльнісних та моральних взаємовідносин суб'єктів спілкування, відображена в їхній свідомості. Ця система виникає на основі взаємодії ситуативних позицій тих, хто спілкується.

Література

1. Борзова Е. В. О ситуативной организации обучения ин. яз. // Иностранный язык в школе. — № 4. — С. 17-20.
2. Выготский Л. С. Педагогическая психология. — М.: Педагогика, 1991. — 476 с.
3. Пассов Е. И., Стояновский А. М. Использование ситуаций в процессе коммуникативного обучения иноязычному общению // Ин. яз. в школе. — 1990. — № 4. — С. 13-17.
4. Ростовцева В. М. О возможности использования речевых ситуаций в обучении иностранному языку при презентации лексики // Новые исследования в пед. науках АПН СССР. — 1986. — № 1. — С. 58-62.

Резюме

Автор подробно рассматривает ситуацию как универсальную форму функционирования процесса общения.

Рецензент канд. филолог. наук., доцент Н. Г. Мойсеенко

НАШИ АВТОРЫ

- Адабир Мария, преподаватель каф. иностр. языков ФМЭ ОГЭУ (Одесса)
- Андриевская Екатерина, преподаватель каф. иностр. языков ФМЭ ОГЭУ (Одесса)
- Богданчик Людмила, старш. преподаватель каф. иностр. языков ФМЭ ОГЭУ (Одесса)
- Власенко Дмитрий, канд. полит. наук, доцент каф. общеправовых дисциплин Ин-та предпринимательства и права (Одесса)
- Галашова Елена, старш. преподаватель каф. иностр. языков ФМЭ ОГЭУ (Одесса)
- Головацкая Елена, старш. преподаватель каф. политологии ОГЭУ (Одесса)
- Ермолин Владимир, канд. эконом. наук, доцент каф. теоретической эконом. теории Гос. академии архитектуры и строит. (Одесса)
- Заволока Светлана, преподаватель каф. иностр. языков ФМЭ ОГЭУ (Одесса)
- Карпенко Наталья, старш. преподаватель каф. управления персоналом и эконом. труда ОГЭУ (Одесса)
- Кихая Юлиана, преподаватель каф. правоведения ОГЭУ (Одесса)
- Киро О., старш. преподаватель каф. межд. экономич. отношений ОГЭУ (Одесса)
- Красницкая Ирина, преподаватель каф. правоведения ОГЭУ (Одесса)
- Киперман Виктория, аспирант каф. экономики предприятия ОГЭУ (Одесса)
- Лозовенко Ирина, преподаватель каф. иностр. языков ФМЭ ОГЭУ (Одесса)
- Малютенко Александр, аспирант каф. менеджмента ОГЭУ (Одесса)
- Медведева Наталья, аспирант каф. управления персоналом и экономики труда ОГЭУ (Одесса)
- Мельник Надежда, аспирант каф. экономики предприятия ОГЭУ (Одесса)

- Мойсеенко Наталья, канд. филолог. наук, старш. преподаватель каф. иностр. языков ФМЭ ОГЭУ (Одесса)
- Никон Наталья, аспирант каф. социологии Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Обидейко Евгений, доцент каф. физической культуры и спорта Нац. политехн. ун-та (Одесса)
- Онищенко Юлия, аспирант каф. банковского дела ОГЭУ (Одесса)
- Онищук Виталий, доктор социол. наук, профессор, зав. каф. социологии Нац. ун-та им. И. И. Мечникова (Одесса)
- Попович Елена, канд. филолог. наук, доцент, зав. каф. иностр. языков ФМЭ ОГЭУ (Одесса)
- Романов Евгений, старш. преподаватель каф. иностр. языков ФМЭ ОГЭУ (Одесса)
- Рулинская Ольга, аспирант каф. маркетинга ОГЭУ (Одесса)
- Румянцева Анжелика, канд. истор. наук, доцент каф. политологии ОГЭУ (Одесса)
- Сизова Любовь, преподаватель каф. иностр. языков ФМЭ ОГЭУ (Одесса)
- Снисаревская Юлия, преподаватель каф. иностр. языков ФМЭ ОГЭУ (Одесса)
- Ступак С. аспирант каф. менеджмента ОГЭУ (Одесса)
- Тарасова Ольга, преподаватель каф. финансового менеджмента и финанс. рынка ОГЭУ (Одесса)
- Телешевская Светлана, аспирант каф. экономики предприятий ОГЭУ (Одесса)
- Чернецкая Юлия, аспирант каф. экономики предприятий ОГЭУ (Одесса)
- Шевченко Татьяна, преподаватель каф. теоретич. экономики Гос. академии архитектуры и строит. (Одесса)
- Янковой Владимир, аспирант каф. экономики и управления нац. хозяйством ОГЭУ (Одесса)
- Яценко Николай, канд. социолог. наук, доцент каф. политологии ОГЭУ (Одесса)
- Яшенкова Наталья, старш. преподаватель каф. иностр. языков ФМЭ ОГЭУ (Одесса)

СОДЕРЖАНИЕ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

О. С. Кіро

Інноваційні системи як інституційна форма вдосконалення
регіональної політики в Україні 5

В. В. Куперман

Щодо формування маркетингової програми підприємства
на основі аналізу безбитковості 13

О. В. Рулинская

Ситуационный анализ рынка страховых услуг 26

С. М. Ступак

Маркетинг інновацій в системі управління інноваційною
діяльністю підприємства 34

В. А. Янковой

Рычаги безубыточности промышленных предприятий
в условиях экономического кризиса 43

Н. В. Мельник

Анализ эффективности инвестиционных проектов
предприятий в условиях экономического кризиса 58

С. М. Телешевская

Проблемы устойчивого развития предприятий Украины 72

О. Ю. Малютенко

Питання управління ризиками в процесі господарської
діяльності підприємства 83

В. М. Єрмолін, Т. В. Шевченко

Регіональний аспект кризових явищ в Україні 91

Ю. І. Онищенко

Банківська система як складова фінансової системи 95

Ю. А. Чернецкая	
Рентабельность предприятия в условиях экономического кризиса	104
О. В. Тарасова	
Корпоративне управління як чинник росту ринкової вартості компанії	114
СОЦІОЛОГІЧНІ НАУКИ	
В. М. Оніщук	
Етнічний менеджмент як форма здійснення національної політики	121
Е. П. Гловацкая	
Информационный аспект традиционного типа социальных взаимодействий	125
А. Е. Румянцева	
Особенности социальной справедливости в современной Украине	129
Н. О. Нікон	
Мова як носій етнокультурних норм	137
М. А. Яценко	
Соціологія управління і соціологія організацій в системі соціального управління	143
Н. В. Карпенко	
Економічні школи про природу доходів населення та їх регулювання	151
Н. М. Медведєва	
Оцінка рівня життя населення України в умовах світової кризи	167
Е. К. Обидейко	
Физическое воспитание как ведущий фактор оздоровления студенчества	176

ПРАВОВІ НАУКИ

Ю. В. Кіхая

Необхідність і правові основи впровадження податку
на нерухомість 181

І. А. Красницька

Митний контроль: сутність та форми 185

Д. И. Власенко

Современное обычное право как предмет
междисциплинарного исследования 190

ІНОЗЕМНА МОВА

Е. С. Попович

Экономическая практика как аспект обновления
экономической терминологии 202

Е. М. Андреевская, Ю. Б. Снисаревская

Аудирование — важная составляющая процесса обучения
иностранному языку 208

Л. В. Сізова

Формування навичок письма іноземною мовою студентів
економічних спеціальностей у ВНЗ немовного
спрямування 212

Н. Г. Мойсеєнко

Оптимізація шляхів формування соціо-лінгвістичної
компетентності майбутніх фахівців з економіки у процесі
викладання іноземної мови в економічному ВНЗ 215

О. Г. Галашова

Формування комунікативної компетенції та роль соціально-
культурного компоненту при навчанні іноземній мові 220

Н. П. Яшенкова

Складності розвитку навичок діалогічного мовлення 223

<i>Е. Н. Романов</i>	
Обучение презентационным навыкам, как важнейшая задача в практическом овладении иностранным языком .	228
<i>С. І. Заволока</i>	
Мовна ситуація та її моделювання в іншомовному спілкуванні	232
<i>І. М. Лозовенко, М. М. Адабір</i>	
Особливості професійного іншомовного спілкування у зовнішньоекономічній діяльності	235
<i>Л. В. Богданчик</i>	
Ситуативний підхід до іншомовного спілкування при вивченні іноземної мови	238
НАШИ АВТОРЫ	241