
Збірник наукових трудів

Тематичний випуск

14'2012

«Технический прогресс и эффективность производства»

Видання засновано Національним технічним університетом
"Харківський політехнічний інститут" в 2001 році

Держвидання

Свідоцтво Деркомітета по інформаційній
політиці України

КВ № 5256 від 2 липня 2001 року

КООРДИНАЦІЙНА РАДА:

Голова

Л.Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, д-р техн. наук, проф.

Секретар координаційної ради

К.А. ГОРБУНОВ, канд. техн. наук, доц.

Координаційна рада

А.П. МАРЧЕНКО, д-р техн. наук, проф.

Є.І СОКІЛ, д-р техн. наук, проф.

Е.Е. ОЛЕКСАНДРОВ, д-р техн. наук, проф.

А.В. БОЙКО, д-р техн. наук, проф.

М.Д. ГОДЛЕВСЬКИЙ, д-р техн. наук, проф.

А.І. ГРАБЧЕНКО, д-р техн. наук, проф.

В.Г. ДАНЬКО, д-р техн. наук, проф.

В.Д. ДМІТРІЄНКО, д-р техн. наук, проф.

І.Ф. ДОМНІН, д-р техн. наук, проф.

В.В. СПІФАНОВ, канд. техн. наук, проф.

Ю.І. ЗАЙЦЕВ, канд. техн. наук, проф.

П.А. КАЧАНОВ, д-р техн. наук, проф.

В.Б. КЛЕПІКОВ, д-р техн. наук, проф.

С.І. КОНДРАШЕВ, д-р техн. наук, проф.

В.М. КОШЕЛЬНИК, д-р техн. наук, проф.

В.І. КРАВЧЕНКО, д-р техн. наук, проф.

Г.В. ЛІСАЧУК, д-р техн. наук, проф.

В.С. ЛУПІКОВ, д-р техн. наук, проф.

О.К. МОРАЧКОВСЬКИЙ, д-р техн. наук, проф.

В.І. НІКОЛАЄНКО, канд. іст. наук, проф.

В.А. ПУЛЯЕВ, д-р техн. наук, проф.

В.Б. САМОРОДОВ, д-р техн. наук, проф.

Г.М. СУЧКОВ, д-р техн. наук, проф.

Ю.В. ТИМОФЕЄВ, д-р техн. наук, проф.

Н.А. ТКАЧУК, д-р техн. наук, проф.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

П.Г. ПЕРЕРВА д-р.ек.наук, проф.,

М.І. ПОГОРЕЛОВ, канд.ек.наук, проф.

Відповідальний секретар:

О.А. КРУГЛОВ, зав. навч. лаборат.

Члени редколегії:

С.І. АРХІРЕЄВ, д-р.ек.наук, проф.;

В.Я. МІЩЕНКО д-р.ек.наук, проф.;

А.І. ЯКОВЛЕВ, д-р.ек.наук, проф.;

В.М. ТИМОФЕЄВ, д-р.ек.наук, проф.;

В.Я. ЗАРУБА, д-р.ек.наук, проф.;

Л.М. ІВІН, д-р.техн.наук, проф.;

П.А. ОРЛОВ, д-р.ек.наук, проф.;

В.Г. ГЕРАСИМЧУК, д-р.ек.наук, проф.;

О.Є. КУЗЬМИН, д-р.ек.наук, проф.;

В.М. ГОНЧАРОВ д-р.ек.наук, проф.

АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ:

61002, Харків, вул. Фрунзе, 21, НТУ«ХПІ».

Кафедра «Організації виробництва та
управління персоналом»,

Тел. (057) 707-62-53

707-65-07

Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”.

Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ”. - 2012. - № 14. - 176 с.

У збірнику розглядаються питання розвитку та удосконалення економічних досліджень, рішення завдань оптимізації основних напрямків економічної діяльності за умов ринкових відносин, а також проблеми державного регулювання виробничо-підприємницьких процесів.

Для викладачів, наукових працівників, спеціалістів, аспірантів та студентів економічних спеціальностей.

В сборнике рассматриваются вопросы развития и совершенствования экономических исследований, решения задач оптимизации основных направлений экономической деятельности в условиях рыночных отношений, а также проблем государственного регулирования производственно-предпринимательских процессов.

Для преподавателей, научных работников, специалистов, аспирантов и студентов экономических специальностей.

**Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ»
протокол № 4 від 17.04.2012 р.**

О.О. АНТОНЕЦЬ, асистент, НТУ „ХПІ”

БЮДЖЕТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджується один з найефективніших напрямків управління підприємством – бюджетування. Розроблено низку рекомендацій із бюджетування діяльності малого підприємства, враховуючи такі його особливості як функціонування у середовищі з високим ступенем невизначеності, мала кількість управлінського персоналу із широкими професійними компетенціями, обмежені можливості обліку витрат.

В статье исследуется одно из самых эффективных направлений управления предприятием - бюджетирования. Разработан ряд рекомендаций из бюджетирования деятельности малого предприятия, учитывая такие его особенности как функционирование в среде с высокой степенью неопределенности, малое количество управленческого персонала с широкими профессиональными компетенциями, ограниченные возможности учета расходов.

In the article one of the most effective directions of management is investigated by an enterprise are budgeting. The row of recommendations is worked out in relation to budgeting of activity of small enterprise, taking into account such his features as functioning in an environment with the high degree of vagueness, a few of managerial staff with wide professional competenses, limit possibilities of cost account.

Ключові слова. Малі підприємства, фінансове планування, фінансова структура, витрати, бюджетування, класифікатори, бюджетні форми.

Вступ. Малий бізнес в Україні минув стадію становлення і вирішує завдання підвищення ефективності діяльності, оптимізації бізнес-процесів, забезпечення високих конкурентних переваг, що має на увазі широке використання сучасних інструментів управління підприємством. Нині у малих підприємств посилюється потреба в раціональному плануванні бізнесу, особливо, в частині бюджету, ефективному контролі фінансових і товарних потоків, відстежуванні стану розрахунків з постачальниками і замовниками, аналізі і прогнозуванні показників фінансово-господарської діяльності. На сьогодні немає єдиної думки про роль бюджетування в розвитку підприємств і дослідження авторів В.Є.Хруцького, Д.К. Шима, К.В. Щиборща, що стосуються цього питання, як правило, присвячені великим і середнім підприємствам [1,2,3]. Стосовно малого бізнесу науковці В.В. Бочаров, Ф. Аналоуи розглядають бюджетування в основному як інструмент фінансового планування, елемент управлінського обліку [4,5].

З нашої точки зору, бюджетування на малому підприємстві повинно бути комплексним інструментом націленим на оптимізацію витрачання фінансових ресурсів підприємства. В процесі бюджетування має бути

розроблена система взаємозв'язаних планів, обґрунтована маркетинговими прогнозами і створена загальна картина бізнес-процесів підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка рекомендацій щодо впровадження бюджетування малого машинобудівного підприємства, які враховують особливості малих підприємств та необхідність їх адаптації до змін в бізнесовому оточенні.

Методологія. Теоретико-методологічною основою роботи послужили системно-логічний підхід до вивчення економічних явищ і процесів, логічне узагальнення результатів праць вітчизняних і зарубіжних учених, присвячених діяльності малих підприємств, а також методи структурно - функціональної побудови складних систем - при розробці рекомендацій щодо бюджетування діяльності малого підприємства.

Результати досліджень. Свої складнощі та особливості має постановка бюджетування на малих підприємствах. Вони відображені в таблиці 1.

Таблиця 1- Вплив особливостей малого бізнесу на систему бюджетування

Особливості малого бізнесу	Як вони впливають на систему бюджетування
Фінансові потоки і майно майже завжди розподілені між декількома юридичними особами і підприємцями без утворення юридичної особи	1. Підготовка консолідованої управлінської звітності представляє велику проблему: облікову політику офіційного бухгалтерського обліку у всіх господарюючих суб'єктах уніфікувати практично неможливо. А значить, доводиться вести паралельний облік для збору даних по виконання бюджетів або працювати з некоректними даними. 2. При кожній зміні юридичної структури доводиться коректувати систему збору факту з виконання бюджетів.
Необхідність управлінського обліку усвідомлена, і він знаходиться в процесі становлення і розвитку. Типова стадія - постановка обліку товарно-матеріальних цінностей.	Бюджетування не може бути більш «просунутим», ніж облік. А облік розвивається і відкриває все нові можливості. Доводиться міняти бюджетування у міру розвитку обліку.
Спосіб розвитку - реалізація проектів. Раз на 1-2 роки запускається великий по мірках вже існуючого бізнесу проект, який істотно змінює розклад сил і бізнес-процеси усередині компанії.	Після початку експлуатаційної фази кожного крупного проекту доводиться багато що міняти в системі бюджетування.
Бізнес у багатьох випадках має декілька напрямів, одні з яких відносно автономні, а інші утворюють коопераційні ланцюжки.	Вартість системи бюджетування в розробці і експлуатації залежить не від масштабу (обороту), а від складності взаємозв'язків між частинами бізнесу. Нерідко буває, що масштаби бізнесу відносно невеликі, а вартість постановки бюджетування можна порівняти з витратами на крупне підприємство.
Кадри малого бізнесу - це в основному люди дії	1. У такому колективі будь-які формальні процедури приживаються у край складно. 2. Переконавання, що «спланувати нічого неможливо», дуже живуче.

У пропонованій методиці процес постановки бюджету складається з трьох етапів (табл.2):

Таблиця 2 - Етапи постановки бюджетування на малому підприємстві

Зміст етапу	Результат, що досягається
1. Розробка «каркаса» системи: класифікаторів, первинного варіанту набору форм і їх логічної ув'язки.	Координаційна нарада, ухвалення «каркаса» за основу.
2. Деталізація системи, розробка методик планування по кожному показнику, формування фінансової моделі підприємства, регламенту підготовки бюджетів і збору фактичних даних.	Введення в дію «Тимчасового положення про бюджетування».
3. Тестова експлуатація системи бюджетів на даних поточного місяця і складання бюджету найближчого місяця, збір факту, аналіз відхилень.	Коректування «Положення» і введення його в дію

Етап 1. Розробка «каркаса» системи бюджетів

Крок 1.1. Класифікатори

Класифікатори, що необхідні і достатні для цілей бюджетування на більшості малих підприємств можна завжди звести до п'яти:

«Продукція і послуги». Практика показує, що класифікувати продукцію і послуги дуже непросто, навіть якщо їх небагато. А якщо у підприємства декілька видів діяльності (виробництво, торгівля, послуги), та ще і з взаємними постачаннями, - одне і те ж в різних підрозділах часто називається різними іменами, а різне - однаковими.

«Фінансова структура». Для малих підприємств характерна наступна ситуація: організаційна структура – гнучка, повноваження чітко не закріплені, одні і ті ж функції періодично виконують різні люди. Фінансова структура в цілях бюджетування складається наступним чином за допомогою таблиці, в строках якої записані статті доходів і витрат, а в стовпчиках – підрозділи підприємства. На перетині строк і стовпців робиться відмітка в тому випадку, коли підрозділ впливає на статтю доходів чи витрат, тобто планує її і відповідає. Таким чином, чітко визначаються центри відповідальності.

«Активи і пасиви». Стандартним варіантом для малого підприємства буде наступне угруповання активів: будівлі і споруди, транспортні засоби, оргтехніка, інші основні засоби.

Щодо розрахунку власних засобів, то є 2 шляхи: представити їх як різницю між активами і позиковими засобами або рахувати окремо статті власного капіталу

«Інвестиційні проекти».

«Доходи і витрати».

Класифікатор доходів відповідає верхньому рівню класифікації продукції та послуг, як показано в таблиці 3

Таблиця 3- Класифікатор доходів малого підприємства

Код	Найменування групи	Код статті	Найменування статті	Коментарі
А	Виручка від реалізації продукції і послуг	А1	Внутрішня виручка виробництва	Виручка виробничих підрозділів
		А2	Виручка від надання послуг	Виручка від надання послуг різного характеру
		А3	виручка від надання орендних послуг	Виручка, що отримується від здачі в оренду власних
Б	Дохід від реалізації активів			Виручка від реалізації основних засобів
В	Інші доходи			Доходи, що отримуються не від основної діяльності

Класифікатор витрат формується за наступними елементами витрат: матеріальні витрати, послуги сторонніх організацій, витрати на персонал, витрати на транспорт, витрати на утримання і експлуатацію обладнання, витрати на просування, податки, загальногосподарські витрати, інвестиційні витрати, використання прибутку, непередбачені витрати.

Крок 1.2. Горизонт і період планування

Оптимальними є наступні варіанти:

бюджет складається на календарний квартал з розбиттям по місяцях, і щомісячно коректується на місяці кварталу, що залишилися;

складається «ковзний» бюджет на 2-3 місяці, кожного місяця деталізується план на найближчий місяць і складаються прогнози на наступні.

Крок 1.3. Форми бюджетів

Розіб'ємо форми бюджетів на дві групи: робочі і звітні. Робочі - це ті, куди відповідальні особи вводять дані при плануванні. Звітні - це ті, куди дивиться вищестояще керівництво. Робочі форми вищих рівнів управління можуть містити звітні показники підлеглих підрозділів.

В якості робочих форм на малому підприємстві можна використати наступні: «продажі», «витрати», «зміна залишків (товарообіг)», «замовлення».

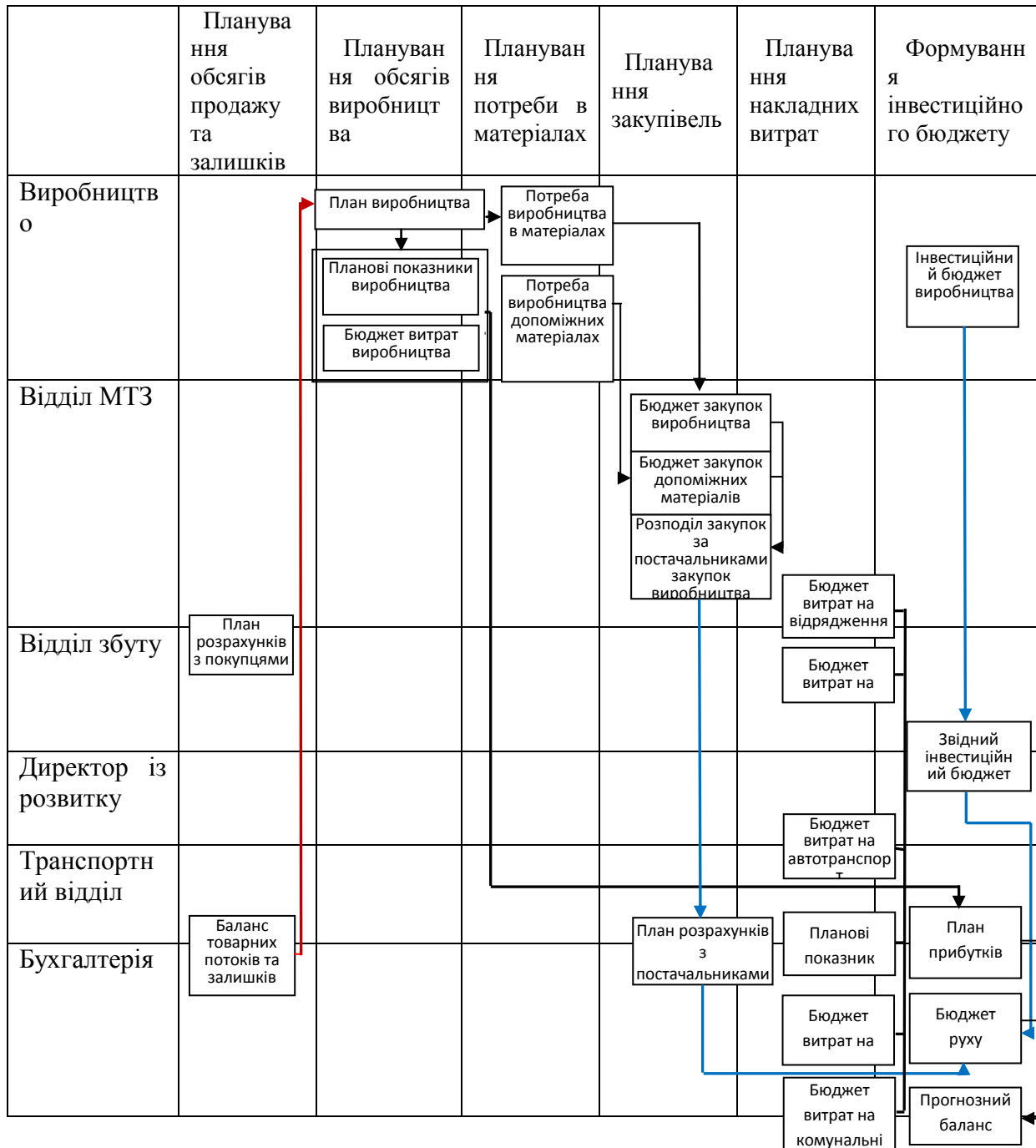
Звітних форм традиційно три: прибутки-збитки, рух грошових коштів і баланс. Число форм може бути дуже різним, залежно від кількості структурних підрозділів і взаємозв'язків між ними: від десятка до півтора сотень.

Крок 1.4. Логіка взаємозв'язків між формами

Завдання на цьому етапі - визначити взаємний вплив показників в різних формах і послідовність їх заповнення.

Необхідно скласти таблицю, де в рядках розташовані підрозділи, а в стовпцях - етапи (стадії) планування. У клітках на перетині розташовано форми бюджетів, а стрілками продемонстровано взаємний вплив показників, що входять у відповідні форми (таблиця 4).

Таблиця 4- Етапи планування виробництва



Етап 2. Деталізація системи

На цьому етапі відбувається розробка методик планування за кожним показником, формування фінансової моделі підприємства, регламенту підготовки бюджетів і збору фактичних даних.

Фінансову модель (набір таблиць, в яких вводяться і розраховуються показники бюджетів) рекомендується скласти в Excel - принаймні, на 3-4 перших періодах планування.

Ключові питання, які належить вирішити на другому етапі:

глибина (деталізація) планування;

принципи формування планової величини по кожному показнику можуть бути наступними: за основу береться фактична величина за попередні роки; встановлюється нормативи; задаються цільові значення.;

вибір принципів організації електронних таблиць - для більшості малих підприємств саме Excel на етапі експлуатації системи бюджетів є оптимальним варіантом, оскільки стандартні програми бюджетування не підходять під нестандартну структуру бізнесу, а програма, що створена за індивідуальним замовленням достатньо витратна.

Крім того, із кожним наступним проектом підприємства структура буде змінюватися, тому експлуатація спеціалізованої програми буде пов'язана із постійним доопрацюванням.

Етап 3. Тестування системи бюджетів

Складається із послідовного заповнення всіх форм на наступний місяць реальними даними, формування звітних бюджетів, їх затвердження і виконання, збір факту, аналіз відхилень. Мета - виявити недоліки: невірні зв'язки і формули, недостовірні норми, незручні таблиці.

Висновки. Комплексне впровадження і застосування бюджетування не лише підвищить якість управління підприємствами малого бізнесу, але і дозволить їм оптимально використати можливості і перспективи, що відкриваються в зовнішньому середовищі, а також забезпечить ефективне використання внутрішніх ресурсів. Результати проведених досліджень є підґрунтям для подальших розробок щодо формування системи оцінки ефективності бюджетування на малих підприємствах.

Список літератури: 1. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. [Текст] / В.Е. Хруцкий, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов — М.: Финансы и статистика, 2003. — 393 с. 2. Шим Джай К., Сигел Джойл Г. Основы коммерческого бюджетирования: Полное пошаговое руководство для нефинансовых менеджеров /И.Г. Гладкова (пер. с англ.). [Текст] / Д.К. Шим, Д.Г. Сигел — СПб.: Пергамент, 1998. — 496 с. 3. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. [Текст] / К.В. Щиборщ — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. —544 с. 4. Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование. [Текст] / В.В. Бочаров.— СПб.: Питер, 2003. - 378 с. 5. Аналоуи Ф., Карамии А. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий. [Текст] / Ф.Аналоуи., А. Карамии. - Пер. с англ. - М.: Юнити-Дана, 2005. — 400 с.

Поступила в редакцію 2.04.2012р

Н.В.БІБІК, кан.ек.наук, Харківська національна академія міського господарства

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

В статті розглянуто сутність корпоративної соціальної відповідальності, історію розвитку та сучасний стан в Україні. Надано визначення, основні проблеми та перспективи розвитку корпоративної соціальної відповідальності в державі.

В статье рассмотрена сущность корпоративной социальной ответственности, история развития и современное состояние в Украине. Предоставлено определение, основные проблемы и перспективы развития корпоративной социальной ответственности в государстве.

The paper considers the essence of corporate social responsibility, history and current state in Ukraine. Definitions, issues and prospects of Corporate Social Responsibility in the state.

Ключові слова: корпоративні соціальна відповідальність, сталий розвиток.

Перехід України до ринкової економіки та рух у напрямку сталого розвитку, інтеграції до європейського і світового співтовариства вимагають запровадження сучасних практик взаємодії держави і бізнесу, а також бізнесу і суспільства, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх учасників суспільного життя, створити умови для подальшого стабільного розвитку суспільства, заснованого на врахуванні якнайширшого кола інтересів. Об'єднання таких інтересів можливо через корпоративну соціальну відповідальність (КСВ), як відповідальність організації, компанії за вплив рішень і дій на суспільство, довкілля шляхом прозорості та етичної поведінки, що сприяє сталому розвитку, у т.ч. здоров'ю і добробуту суспільства; зважає на очікування заінтересованих сторін; відповідає чинному законодавству та міжнародним нормам поведінки; інтегрована у діяльність організації та практикується в її відносинах.

У широкому розумінні КСВ може бути представлена як система цінностей, заходів і процесів, що мають на меті поширення позитивного впливу діяльності компанії в економічній, екологічній, соціальній сферах як усередині організації, так і в навколишньому середовищі. Реалізація соціально відповідальних стратегій має орієнтуватися не лише на зменшення та запобігання негативним наслідкам діяльності, а й на досягнення економічного, екологічного та соціального ефектів, що може розглядатися як основа підвищення конкурентоспроможності окремих компаній і національної економіки загалом.

Питанням соціальної відповідальності присвячено ряд наукових робіт Девіс К., Карнегі Е., Котлер Ф., Фрідмен М., Гордина В., Ілляшенко С., Стародубська М..

Однак, недостатньо визначеним є місце і роль КСВ в системі підприємництва в Україні. В цих умовах необхідним є історичний аналіз розвитку практики КСВ в світі та в Україні, аналіз подальших тенденцій розвитку та заходів для розповсюдження практики соціальної відповідальності в країні.

За визначенням Європейської Комісії корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – це концепція, згідно з якою компанії інтегрують соціальні та екологічні питання у свою комерційну діяльність та взаємодію із заінтересованими сторонами на добровільній основі [1].

Зародження корпоративної відповідальності відбулося в Сполучених Штатах Америки. Починаючи з XVII століття філантропія була важливою складовою американського суспільства, проте до п'ятдесятих років XX століття ця діяльність проводилась окремими приватними особами, а не компаніями. Юридичні обмеження та неписані правила обмежували участь бізнес-компаній у суспільному житті [2]. Протягом 60-х–70-х років двадцятого сторіччя корпоративна філантропія була визнана окремою складовою діяльності компаній. Даний період характеризувався наданням благодійних внесків, що були спрямовані на поліпшення загального стану соціального розвитку суспільства. У тому числі пожертви університетам, місцевим лікарням, культурним установам та підтримку інших суспільно корисних справ. Така діяльність сприяла створенню перших корпоративних фондів компаній. Відмінністю даного етапу була безкорисність філантропії, без будь-яких вигод для компанії. За умови отримання прибутку або іншої вигоди компанією, діяльність не вважали за філантропічну, а розглядали як звичайну комерційну діяльність.

З початком 80-х років погляди на філантропію дещо змінились. В цей етап відбулися перші спроби поєднати два протилежні суспільні погляди на корпоративну філантропію, зокрема на її зв'язки із загальними цілями компанії. В цей час філантропічна діяльність компаній починає трактуватися як «освічений егоїзм».

Ключовими подіями цього періоду стало зменшення впливу влади та передання частини владних повноважень приватному сектору в рамках політики Рональда Рейгана, який обирався двічі на посаду президента США – у 1980 та 1984 роках. Вважалося, що зменшення державного фінансування на освіту, культуру та інші соціальні програми буде компенсоване завдяки внескам приватного сектору.

Також, важливу роль в цей період відіграло реформування податкової системи 1986 р., за яким було скорочено максимальні ставки податку як для окремих осіб, так і для корпорацій. Максимальну ставку для громадян було зменшено з 50% до 33%, а максимальну ставку для корпорацій — з 46% до 34%. Цей закон ввів і додаткові податкові пільги

також для тих осіб та корпорацій, які спрямовують частину своїх прибутків на благодійність.

Завершення 80-х років стало періодом обрання на посаду президента США Джорджа Буша (у 1988 р.). Його ідеологія також була консервативною, тому він не намагався змінити тенденції ери Рейгана щодо зменшення ролі федерального уряду в соціальних програмах, що призвело до зменшення ролі федерального уряду та зростання впливу приватного сектору.

Як наслідок цих трьох подій, у Сполучених Штатах Америки протягом 90-х років почалася широкомасштабна кампанія, спрямована на збільшення рівня філантропії загалом і корпоративної філантропії зокрема. Характерними ознаками цього періоду був розвиток різноманітних інструментів «класичної» корпоративної філантропії, корпоративне волонтерство тощо. Крім того не лише в США але і за межами країни в 90-х роках відбулося поживлення розвитку сектору корпоративної філантропії.

Поширення у 90-х роках демократичних урядів і ринкової економіки в усьому світі призвело до жорсткої конкуренції на цих ринках. Щоб отримати конкурентну перевагу, багато компаній були вимушені глобалізувати свою діяльність для того, щоб отримати доступ до природних ресурсів, праці, постачальників і споживачів. Ці зміни призвели не лише до різкого збільшення загального числа підприємств, що діють у глобальному масштабі, але й значно збільшили владу, якою володіють окремі великі транснаціональні корпорації. Глобалізація створила ситуацію, коли підприємство не може більше дозволити собі не звертати уваги на соціальний розвиток на нових ринках. Щоб бути успішними, вони потребують стабільного бізнес-середовища. Таким чином, глобалізація ринкової економіки призвела для глобалізації діяльності компаній у сфері корпоративної філантропії.

Компанії, чії головні офіси розташовані у США, Канаді, країнах Західної Європи, почали активно розвивати програми корпоративної філантропії в країнах Східної Європи, Африки, Азії, Тихоокеанського регіону тощо. Досвід діяльності цих компаній засвідчив, що існує тісна взаємозалежність між економічним зростанням та розвитком людського потенціалу, соціальним захистом, забезпеченням екологічної стійкості, а також стабільним і продуктивним бізнес-середовищем.

З іншого боку, глобалізація ринкової економіки залишила свій відбиток і на країнах із розвинутими економіками, що також призвело до активізації корпоративної філантропії в цих країнах.

На початку 2000 р. було висунуто важливий аргумент на користь нового підходу до корпоративної філантропії. Він свідчив, що у кінцевому підсумку економічні та соціальні цілі компаній не конфліктують, а поєднуються. Багато економічних інвестицій приносять суспільну користь, і багато соціальних інвестицій є вигідними економічно. Замість того, щоб

повністю розділяти ці дві вигоди, компанії мають приділяти головну увагу проектам, які є корисними для них фінансово та одночасно приносять користь у соціальній сфері. І хоча наразі не всі компанії повністю інтегрували корпоративну філантропію до своїх загальних стратегій, більшість із них визнають її стратегічну важливість.

У сучасному світі соціально відповідальна діяльність бізнесу є загальноприйнятим правилом, якого дотримується значна кількість великих, середніх і навіть малих компаній по всьому світу. З огляду на надзвичайну суспільну та економічну користь, що містить у собі соціальна відповідальність бізнесу, питання її розвитку належать до сфери особливої уваги органів державної влади багатьох країн світу та провідних міжнародних організацій. Проявом цієї уваги є розроблення стандартів КСВ і заходів зі стимулювання бізнесу до соціально відповідальної діяльності.

У більшості країн ЄС у різній формі розроблені та функціонують державні програми підтримки і стимулювання КСВ. Завдяки цим програмам держава визначає бажану поведінку для бізнесу, долучає компанії приватного і державного секторів до спільного виконання соціально важливих завдань, матеріально стимулює бізнес до соціально відповідальної діяльності тощо.

Для кращого розуміння впливу держави у КСВ Албарета та Лозано пропонують модель відносин для аналізу державної політики на КСВ [3].

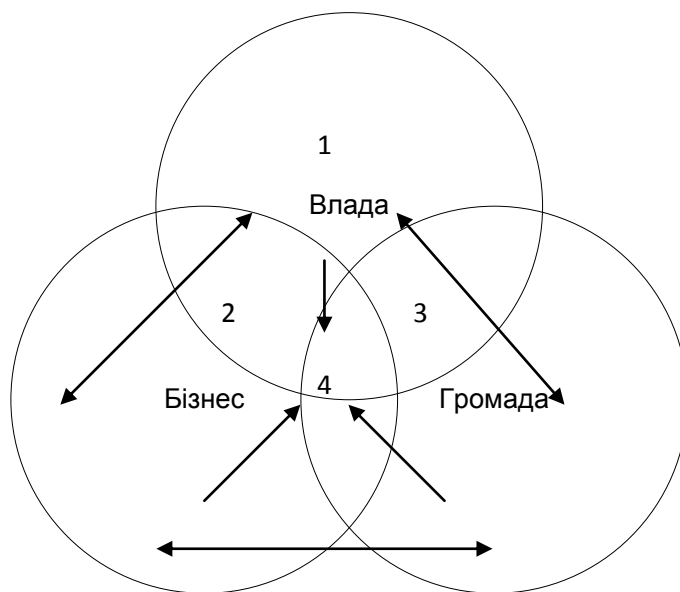


Рис. - Модель взаємовідносин для аналізу державної політики відносно КСВ: 1- КСВ в державному управлінні; 2- КСВ у відносинах держави з бізнесом; 3- КСВ у відносинах держави з громадськістю; 4- КСВ у системі взаємовідносин держава-бізнес-громада

Поширення КСВ серед країн Європи підтверджується інтегруванням практики в громадську політику в одних країнах (Данія, Франція, Фінляндія, Швеція) та наданням прерогативи виключно компаній в інших (Греція, Ірландія, Нідерланди, Словенія). В Європейському Союзі основна роль КСВ полягає у підтримці сталого розвитку компаній, що призводить до покращення ситуації на ринку праці, а також якості продуктів і послуг, що надаються компаніями (Комюніке Європейської Комісії, 2006).

Країни СНД також зробили внесок у розвиток КСВ, розробивши та затвердивши міжнародний стандарт «Соціальна відповідальність організації. Требування. CSR/KCO – 2008».

КСВ в Україні перебуває в стадії становлення. Найбільш активними у цій сфері є, насамперед, представництва іноземних компаній, які переносять на українське підгрунтя сучасні світові практики, принципи і стандарти, а також великі та малі вітчизняні підприємства й організації, які протягом останніх 15 років удосконалюють свою діяльність на засадах концепцій Загального управління якістю. Однак зазначений процес потребує певної координації та стимулювання, а відтак активної участі в ньому держави, яка повинна визначити СВБ як бажану поведінку для бізнесу і розробити комплекс відповідних стимулів (до цього вже дійшли державні органи країн-членів ЄС).

У час, коли приватний бізнес є джерелом більш ніж 90% глобальної економіки, кожен крок бізнесу у напрямку сталого розвитку суспільства є дуже важливим. Так, практика КСВ набуває розповсюдження в світі і в Україні завдяки реалізації чисельних заходів громадських організацій та міжнародній та українській приватній грантовій підтримці. Так, в рамках дії Глобального Договору ООН що є волонтерською ініціативою, яка об'єднує приватні компанії, агенції ООН, бізнес асоціації, неурядові організації та профспілки у єдиний глобальний форум задля сталого розвитку через відповідальне та інноваційне корпоративне лідерство учасниками договору в Україні є 1489 компаній (станом на 15.03.2012 р.) [4].

Відповідно до проведеного анкетування щодо КСВ у 2005 та 2010 роках рівень поінформованості населення про концепцію різнився між регіонами. Так, у Харківській області станом на 2010 рік рівень поінформованості склав 66,1%, що на 7,5% нижче ніж у 2005 році, у Київській області цей показник також знизився з 90,7% у 2005 році до 71,3% у 2010 році. Однак, у той же час спостерігається підвищення рівня поінформованості у Львівській, Донецькій та Одеській областях [5].

Опитування підприємств різних сфер діяльності щодо необхідності впровадження КСВ у веденні бізнесу показало, що лише половина опитаних (53,3%) вважають за необхідне запровадити на підприємствах політику і практику соціальної відповідальності, 41,1% не вважають це за потрібне і останні 5,6% компаній зазначили відсутність необхідності впровадження соціальної відповідальності. Крім того порівнюючи форми

власності підприємств, що активно впроваджують практику КСВ, слід відмітити, що частка підприємств державної форми власності знизилася на 39,5% відсотків у той час коли частка підприємств приватної форми власності, що практикують КСВ зростає з 62,1% до 74,9%.

Майже третина українських компаній повідомила, що не здійснює заходи із соціальної відповідальності. Для більшості з них програми / заходи із соціальної відповідальності не є актуальними через брак коштів, а кожна десята компанія, яка зазначила, що не здійснює заходи із соціальної відповідальності, вважає, що це функція держави, а не бізнесу. Лише 29,6% підприємств мають стратегію соціальної відповідальності.

Соціальну відповідальність бізнесу в українському контексті можна визначити як таку, що діє на трьох основних рівнях:

1. Дотримання законних зобов'язань перед державою і суспільством (сплата податків, охорона здоров'я і безпека праці, права працівників, права споживачів, екологічні норми) та галузевих стандартів.

2. Мінімізація або усунення негативного впливу бізнесу на суспільство та управління ризиками (наприклад, порушення прав людини або забруднення навколишнього середовища).

3. Посилення позитивного впливу бізнесу на суспільство і створення цінностей через інновації, інвестиції та партнерство, спрямовані на соціальний та екологічний добробут (наприклад, створення робочих місць, соціальний та економічний розвиток, вирішення конфліктів) [2].

Необхідність розвитку СВБ в Україні зумовлено, зокрема, низкою факторів:

Низький рівень корпоративної культури та, як наслідок, фінансова й економічна слабкість значної частки компаній в Україні є однією з найбільш поширених перешкод. Діяльність економічно слабких суб'єктів орієнтована на виживання, а суспільство і держава часто посідають опозиційну до бізнесу позицію. Така загальна ситуація на тлі постійного браку коштів не сприяє поширенню ідей та принципів соціальної відповідальності на загальнодержавному рівні.

Правовий нігілізм і деформація правової свідомості – в Україні лише формується культура поваги до законів та права в цілому. Нині переважно панує прагнення оминати закон, а не дотримуватись його. На жаль, бізнес як найбільш активний та креативний суб'єкт суспільного життя не є виключенням. Частково це пояснюється якістю законів, що приймаються в Україні, їхньою нестабільністю та вибірковістю застосування.

Низький рівень усвідомлення суспільством ролі бізнесу – через відносно нетривалу сучасну історію вітчизняного бізнесу та ще більш коротку практику реалізації ним власної соціальної відповідальності в українському суспільстві майже не сформовано коректне розуміння зусиль бізнесу в цьому напрямі.

Термінологічна (нормативна) невизначеність – з огляду на відносно пізнє входження вітчизняних підприємницьких кіл до спільноти соціально

відповідального бізнесу в Україні спостерігається елементарне нерозуміння як бізнесом, так й іншими членами суспільства основних завдань і механізмів реалізації стратегій соціальної відповідальності.

Закритість українських компаній для широкої громадськості – для більшості компаній детальна інформація про її діяльність є даними для суто внутрішнього користування. Лише чверть з опитаних підприємств мають затверджені кодекси поведінки (місію, кодекс етичних правил, проголошені цінності тощо).

Перекіс у реалізації політики соціальної відповідальності українськими компаніями. Соціальна відповідальність українських компаній та організацій спрямовується, насамперед, на трудові практики і заходи із захисту здоров'я і безпеки споживачів. Менш поширеними є заходи щодо захисту природних ресурсів та взаємодії з громадою: лише третина компаній здійснює соціальні інвестиції в громаду, половина підприємств не вживає заходів з охорони довкілля.

Нерівномірне врахування інтересів заінтересованих сторін: найчастіше компанії враховують інтереси споживачів та органів державної влади, найрідше – недержавних організацій та дослідницьких організацій, навчальних закладів, співпраця з якими практично відсутня.

Таким чином, КСВ є добровільною діяльністю компаній приватного і державного секторів, спрямованою на дотримання високих стандартів операційної та виробничої діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище тощо, з метою вирівнювання наявних економічних і соціальних диспропорцій; створення довірливих взаємовідносин між бізнесом, суспільством і державою; покращання результативності бізнесу та показників прибутковості у довгостроковому періоді.

З метою стимулювання розвитку та широкого введення корпоративної соціальної відповідальності враховуючи досвід США та ЄС [6] важливим є запровадження в Україні:

- льготного оподаткування підприємств, що впроваджують КСВ – введення подібної практики в світі доводить активізацію соціальної відповідальності бізнесу вже не одне десятиліття;

- підвищення обізнаності про КСВ через ЗМІ та поширення передового досвіду, що включає в себе створення галузевих платформ для підприємств та зацікавлені сторони, які беруть на себе зобов'язання і спільно стежити за прогресом;

- популяризація позитивної практики впровадження програм із соціальної відповідальності в світі;

- вдосконалення та відстеження рівня довіри в бізнесі: шляхом громадських дискусій про роль і потенціалу підприємства та організацій обстежень довіри громадян до бізнесу;

- подальша інтеграція КСВ в освіті, навчанні і дослідженнях;

зменшення адміністративного тиску місцевих органів влади та безпосередня участь місцевих органів влади у розробці пропозицій та програм що можуть бути підтримані в рамках КСВ;

створення єдиного центру соціальних програм в мережі Інтернет та в кожному регіоні.

Список літератури: 1. Promoting a European framework for corporate social responsibility Green Paper, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2001. - 31 pp. 2. А. Гулевська-Черниш. Практика благодійної діяльності бізнес-компаній України: сучасний досвід (звіт за результатами дослідження) А. Гулевська-Черниш, Д. Непочатова, Л. Паливода, С. Шендеровський; за заг. ред. А. Гулевської-Черниш. – К.: Салютіс, 2010. – 60 с. 3. The changing role of governments in corporate social responsibility: drivers and responses *Laura Albareda, Josep M.Lozano, Antonio Tencati, Atle Midttun and Francesco Perrini* Business Ethics: A European Review Volume 17 Number 4 October 2008 pp.347-363. 4. Офіційний сайт Української мережі Глобального договору ООН. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.globalcompact.org.ua/ua/how2join/benefits> 5. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К.: Вид-во «Фарбований лист», 2010. - 56 с. 6. Офіційний сайт Європейської комісії. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index_en.htm

Поступила в редакцію 1.04.2012р

УДК 33.05

В.А.ВАСЮКОВА, канд.економ.наук., доцент, ГАОУ ВПО
Невинномысский государственный гуманитарно-технический
институт, Россия

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Антикризисная кадровая политика в условиях кризиса призвана учесть целый спектр вопросов адаптации сотрудника к внешним и внутренним условиям функционирования и развития организации. В условиях рыночной экономики конкурентоспособность организации определяется тем, насколько мобильно она реагирует на любое изменение внешней среды, насколько чутко улавливает изменения потребностей рынка, насколько готова к постоянным изменениям. Кадровый потенциал характеризует ценность человеческих ресурсов организации, это самые важные для ее развития ресурсы.

Антикризова кадрова політика в умовах кризи покликана врахувати цілий спектр питань адаптації співробітника до зовнішніх і внутрішніх умов функціонування і розвитку організації. В умовах ринкової економіки конкурентоспроможність організації визначається тим, наскільки мобільно вона реагує на будь-яку зміну зовнішнього середовища, наскільки чуйно уловлює зміни потреб ринку, наскільки готова до постійних змін. Кадровий потенціал характеризує цінність людських ресурсів організації, це найважливіші для її розвитку ресурси.

An antikrizisnaya skilled policy in the conditions of crisis is called to take into account the whole spectrum of questions of adaptation of employee to the external and internal operating and development of organization conditions. In the conditions of market economy the competitiveness of organization is determined those, as far as mobile it reacts on any change of external environment, as far as sensitively catches the changes of market necessities, as far as ready to the permanent changes. Skilled potential is characterized by the value of human capitals.

Ключевые слова: кадровая политика, антикризисная стратегия, стратегическое управление, антикризисная команда, концепция кадровой политики.

Значительные перемены, наличие кризисной ситуации в социальной, экономической, политической, духовной сферах современной России одновременно как расширяют возможности, так и создают серьезные ограничения для каждого человека, стабильности его существования и роста.. Важно повернуть сознание персонала к потребителю, а не к угождению начальнику; к новатору, а не к заскорузлому механическому исполнению; перейти к социальным нормам, базирующимся на прочном экономическом фундаменте, не забывая о духовности и нравственности.

Механизм стратегического управления персоналом в условиях кризиса на российских предприятиях только формируется. Сегодня на первый план выдвигается система стратегического менеджмента, которая предусматривает анализ различных управленческих ситуаций, связанных с изменением отношений поставщиков и потребителей, когда в центре внимания оказывается потребитель. [1]

Кадровая политика является составной частью антикризисного управления организацией, где главная цель – достижение устойчивого положения на рынке. Поэтому цель кадровой политики - обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численности и качественного состава кадров и его развитии в соответствии с потребностями самой организации, требованиями действующего законодательства, состоянием рынка труда.

В этот период на первый план выдвигаются следующие задачи кадровой политики:

Формирование команды адаптивных менеджеров, способных разработать и реализовать программу выживания и развития организации.

Выявление и сохранение ядра кадрового потенциала организации, то есть менеджеров, специалистов и рабочих кадров, представляющих особую ценность для нее.

Реструктуризация кадрового потенциала в связи с организационными преобразованиями в ходе реструктуризации предприятия, с реализацией инновационных процессов, с диверсификацией производства, с полной реорганизацией.

Обеспечение социальной защиты и трудоустройства высвобождаемых работников.[4]

Основные черты антикризисной кадровой политики:

реалистичность и созидательность, ориентированные на устойчивое развитие организации, на привлечение к работе людей, профессионально подготовленных, предприимчивых, с новаторскими задатками;

комплексность, базирующаяся на единстве целей, принципов и методов работы с персоналом, учитывающей различные аспекты регулирования управленческих процессов (экономические, социально-психологические, нравственные, административные и др.);

единство для всей организации, но в то же время многоуровневость (дочерние фирмы, филиалы, подразделения с учетом их регионального территориального размещения), охватывающие все группы персонала, все управленческие процессы при различных механизмах воздействия на них;

рациональность и превентивность, носящие упреждающий и опережающий характер, направленный на предотвращение кризисных ситуаций и преодоление трудовых конфликтов;

демократичность по целям, социальной базе, механизму и принципам управления должна стать основной чертой кадровой политики в условиях формирования социально ориентированной экономики в России;

духовность, нравственность, человеколюбие, честность, проявляющиеся в деятельности, как руководителей, так и рядовых сотрудников организации.[2]

Основная цель руководителя предприятия в кризисных условиях – не довести неплатежеспособное предприятие до процедуры банкротства, обеспечить его выживание и развитие.

Его основная задача – разработать и реализовать программу развития. Ни действующий руководитель, ни арбитражный управляющий не смогут это сделать без участия руководителей и специалистов предприятия. Их участие или неучастие в антикризисной программе может проявляться в активном содействии, сотрудничестве или, напротив, в формальном исполнении поручений, а то и пассивном бездействии и даже сопротивлении нововведениям. Поэтому крайне важно создать на предприятии эффективную антикризисную команду.

Антикризисная команда – состав руководителей и специалистов, объединенных общей целью и интересами, связанных с оздоровлением и развитием предприятия, профессионально подготовленных и способных обеспечить достижение поставленной цели, готовых к сотрудничеству и взаимодействию.[3]. В условиях кризиса важно выделить людей, готовых сотрудничать при разработке и реализации программы оздоровления предприятия. Первым необходимым условием для формирования дееспособной команды является наличие единой цели и общих интересов, связанных с выживанием и развитием предприятия, и связывающих руководителей и специалистов разных уровней и профиля.

Второе условие – в команду должны входить профессионально подготовленные к решению задач оздоровления люди трех категорий:

адаптивные менеджеры, способные легко адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды, взять на себя дополнительные функции и полномочия, мобилизовать сотрудников, снимать социально-психологическое напряжение в коллективах, вести разъяснительную работу;

квалифицированные специалисты, способные решать организационно-технологические, экономические и финансовые задачи инновационного и антикризисного характера;

маркетологи, обладающие информацией, связями, профессиональными знаниями и навыками, необходимыми для динамичного изучения спроса, поиска и освоения новых ниш и торговых связей.

Третье условие – готовность к командной работе. При формировании команды используются индивидуальные и совещательные формы работы, воспитательные, экономические и организационные методы воздействия. А в случае немотивированного противодействия отдельных лиц уместно их исключение из команды, вплоть до расторжения трудового договора.

Руководитель должен суметь сохранить кадровый потенциал проблемного предприятия. Кадровый потенциал характеризует ценность человеческих ресурсов организации, это самые важные для ее развития ресурсы. Кадровый потенциал – совокупность способностей и возможностей кадров обеспечить эффективное функционирование организации.

В качестве индикаторов оценки кадрового потенциала используются такие показатели, как численность персонала, его профессионально-квалификационный и половозрастной состав, укомплектованность по должностям, специальностям и профессиям, соотношение разряда работ и рабочих и т.д.

Для анализа используются и качественные характеристики персонала: корпоративный дух, организационная культура, неформальные взаимоотношения, социально-психологический климат и др. [4]

На кризисном предприятии реструктуризация кадрового потенциала производится в соответствии с бизнес-планом или программой выживания и развития. Затраты на это направление складываются из расходов на переподготовку и повышение квалификации, на изучение рынка труда, на высвобождение персонала (выходные пособия, социальная защита).

Рыночные отношения и перемены в кризисных организациях находят отражение в изменении индивидуальных систем ценностей, которые люди приносят на рабочие места. Их установки начинают меняться под воздействием этих перемен и неодинаковы у различных возрастных групп.

Неизбежен и пересмотр ценностей организации, выдвижение других более значимых в новых социально-экономических условиях. Это требует особо учитывать при разработке новой кадровой политики в организации.

Каждое предприятие формирует свой набор ценностей, которые придают ей индивидуальность. Особо важные ценности приобретают характер основополагающих принципов, лежащих в основе ее «идеологии». Они обычно находят свое отражение в миссии и целях, влияют на переосмысление функций, связаны со стратегией, определяют перспективные и ближайшие планы деятельности.[5]

Новые ценности желательно отразить в концепции кадровой политики реформируемого предприятия. Концепция – целостный комплекс положений (идей, принципов, подходов и пр.), в соответствии с которыми строится и осуществляется управление людьми. Эти ценности могут иметь вид:

- интеграция и сотрудничество с персоналом как действие, выражающее заботу об окружающих и дающее возможность совместного получения прибыли;
- стремление конкурировать, создавая связи сотрудничества;
- творческий руководитель и творческий коллектив как неразрывное и очень желаемое состояние;
- инициативность и стремление к ответственности для достижение общей обоснованной цели;
- ориентация на предпринимательский успех с опорой на разумный и перспективный предпринимательский курс;
- разделяемое многими чувство личной значимости;
- создание атмосферы доверия и взаимной поддержки;
- обладание предприятием своими «навязчивыми идеями», которые усиливаются избирательным восприятием;
- отбор сотрудников, мыслящих, как высшее руководство;
- обоюдная лояльность и взаимное уважение как отличительные признаки выбранного стиля руководства и управления;
- формирование гласности как основной нормы поведения;
- стремление к культурной консолидации.

Эти ценности постепенно начинают определять поведение людей с помощью внедряемых систем управления, ритуалов, символов и других связующих компонентов культуры, уточнять способы достижения целей реформируемой организации. [6]

Кризисное состояние организации вынуждает руководство изыскивать дополнительные средства стимулирования персонала к творческому, высокопроизводительному труду. Перед руководством организации стоит задача балансирования между мотивацией работников к труду исходя из минимизации зарплаток и предупреждением их перехода в другие организации на более высокую заработную плату. На ряду со стимулирование прямой заработной платы практикуются и другие формы стимулирования труда, помогающие удержать работника на рабочем месте, которые в условиях кризиса имеют весьма существенное значение.

Эффективность работы предприятия определяется, с одной стороны, уровнем согласованности работы всех служб, их адаптируемость к изменениям внешней среды, с другой – определенной структурой каждой службы. Последний фактор предполагает жесткую логику развития каждой из служб, внутреннюю структуру, обеспечивающую эффективное взаимодействие с другими службами для достижения целей предприятия.

Работа с персоналом в режиме антикризисного управления позволяет выявить такие эффективные мероприятия, как:

- сокращать в организационной структуре управления нужно уровни, а не рабочие места, требуется также укреплять кадровый резерв для высшего звена руководства предприятия;

- нельзя увлекаться масштабным сокращением персонала, следует стремиться установить кадровую структуру, в наибольшей степени отвечающую сложившейся ситуации и плану финансового оздоровления, пользующемуся поддержкой персонала;

- нужно периодически переоценивать кадровую структуру;

- целесообразно выявить, поддерживать и обучать работников предприятия, проявляющих качества лидера и склонность к управленческой деятельности;

- полезно предварительно готовить перспективных кандидатов на ключевые руководящие должности, делая упор в первую очередь на умелое выполнение функций руководства в условиях предприятия;

- следует отдавать предпочтение командной работе, а не индивидуальным усилиям, формируя рабочие группы (команды) как между отделами, так и подразделениями предприятия;

- необходимо идентифицировать и сохранять ядро кадрового потенциала предприятия;

- следует продолжать набор персонала, поддерживать его профессиональный рост, особенно в жизненно важных и приоритетных для предприятия областях деятельности.

Таким образом, кадровая политика направлена на формирование такой системы работы с кадрами, которая ориентировалась бы на получение не только экономического, но и социального эффекта при условии соблюдения действующего законодательства. В условиях кризиса кадровая политика вынуждена трансформироваться. Особенности её организации связаны с ограниченностью финансовых средств, неизбежностью организационных мер, связанных со свертыванием ряда программ социального развития и сокращением численности персонала, повышением социально-психологической напряженности. Основное идеологическое кредо антикризисной кадровой политики – выживание с наименьшими потерями кадрового потенциала и обеспечение максимально возможной социальной защиты персонала.

Кризисное состояние отдельных предприятий в условиях рынка естественно: не все оказываются способными выдержать конкуренцию.

Основная причина рыночной несостоятельности - грубейшие просчеты руководителей, низкий уровень менеджмента, отсутствие опыта работы в условиях рынка, а также стремление многих из них обогатить себя, свою семью, приближенных за счет трудовых коллективов.

В условиях рыночной экономики конкурентоспособность организации определяется тем, насколько мобильно она реагирует на любое изменение внешней среды, насколько чутко улавливает изменения потребностей рынка, насколько готова к постоянным изменениям. В этих условиях требуется принципиально новый тип работника: высококвалифицированный, инициативный, склонный к инновациям, готовый самостоятельно принимать решения и нести за них ответственность, привязывающий свои личные цели к целям организации, в которой работает, ориентированный на долгосрочное сотрудничество.

Список литературы: 1. Кротова Н.В., Клеппер Е.В. Управление персоналом: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 320с. 2. Баринов В.А. Антикризисное управление: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2011. – 488с. 3. Кошкин В.И. и др. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 512с. 4. Макарова И.К. Управление персоналом: Учебник. – М.: Юриспруденция, 2002. – 304с. 5. Антикризисное управление: Учебное пособие/ Под ред. К.В. Балдина. – М.: Гадарика, 2011. – 271с. 6. Авдеев В.В. Управление персоналом: технология формирования команды: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 544с.

Поступила в редакцию 2.04.2012р

УДК 332.14:330.123

О.Г. ГЛЕНБОЦКАЯ, соискатель, ТНУ им. В.И. Вернадского,
Симферополь

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ РЫНКА ТУРУСЛУГ

У статті представлено обґрунтування необхідності використання державного стратегічного планування, прогнозування та аналізу розвитку ринку турпослуг.

В статье представлено обоснование необходимости использования государственного стратегического планирования, прогнозирования и анализа развития рынка турбизнеса.

This paper presents the rationale for the use of state strategic planning, forecasting and analysis of the market business. Keywords: government regulation, a tourist complex, strategy and planning.

Ключевые слова: государственное регулирование, туристический комплекс, стратегия, планирование.

Развитие рыночных отношений, изменение экономической среды, связанное с усилением конкуренции на внутреннем и внешнем рынках обуславливает необходимость совершенствования подходов регионального государственного регулирования в трансформационной экономике. Сфера туруслуг является одной из главных экономики АР Крым, где образуется не менее трети валовой добавленной стоимости. По объему реализации она занимает одно из ведущих мест. Развитие основной массы отраслей Крыма напрямую зависит от развития рекреации. На сегодняшний день процесс вхождения туристического комплекса в мировой рынок туруслуг сдерживается рядом внутренних и внешних факторов. Одна из серьезных проблем развития туристического комплекса Крыма является отсутствие планомерной функционирующей и отвечающей интересам развития крымской рекреации стратегической государственной программы развития. Не смотря на то, что согласно законам и подзаконным актам, стратегия развития туристической сферы является одним из приоритетных направлений развития национальной культуры и экономики, и принятые нормативные документы: Закон Украины "О туризме" от 18.11.03 № 1282 – IV [1], "О курортах" 05.10.00 № 2026 – III [2], Стратегия экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011-2020 годы [3].

В этой ситуации все большего внимания требуют вопросы стратегического планирования туризма. Без планирования невозможно установить максимально возможную планомерность и пропорциональность в туристической деятельности, трудно добиться согласованных действий в области туризма, сложно поддерживать приоритетность направления деятельности. Стратегическое планирование – процесс разработки специфических стратегий, способствующих достижению целей на основе поддержания стратегического соответствия между ними. Смысл и особенность стратегического планирования заключается в том, что оно ориентирует в большей степени на предвидение будущих изменений внешней среды, нежели на реагирование на уже происходящие изменения [4, с. 231].

Н.Л. Павловская и С.И. Рудницкий считают, что разработка и реализация комплексного проекта развития туристско-рекреационного потенциала «дала бы возможность эффективно использовать имеющийся потенциал уникальных природных рекреационных ресурсов, создать дополнительные рабочие места, улучшить инфраструктуру региона, вывести на международный уровень, то есть осуществить свой вклад в экономическое развитие области» [5, с. 327].

Необходимо добавить ещё и тот факт, что стратегическое планирование невозможно осуществить без прогнозирования, без анализа развития отрасли в базисный период и его обоснования в перспективном периоде.

В работе «Курортно-рекреационное хозяйство» А.В. Гидбута и А.Г. Мезенцева представлена методика определения перспективного экономического эффекта. Используя оценку экономического эффекта от использования рекреационных ресурсов и сопоставляя эту величину с затратами, можно определить экономическую эффективность развития курортно-рекреационного хозяйства [6, с. 25]. Авторы утверждают, что необходимость прогнозирования курортно-рекреационного хозяйства (КРХ) как самостоятельного элемента вызвано, прежде всего, ростом масштабов КРХ, в том числе его пространственным расширением и усложнением структуры в условиях ведомственной разобщенности [6, с. 45].

Однако стратегическое планирование в развитии туристической сферы недостаточно глубоко изучено и освещено в экономической литературе. Сложность и противоречивость развития сферы услуг, а также недостатки в регулировании этого процесса объясняют актуальность выбранной темы.

Целью работы является разработка методических подходов к осуществлению регулирования сферы туруслуг.

Исходя из этого, **задачами являются:** определение сущности стратегического планирования; оценка необходимости прогнозирования как основного способа проведения стратегического планирования; получение результатов и рекомендаций по осуществлению стратегического планирования.

Государственное стратегическое планирование туризма представляет собой разработку различных программ перспективного развития. И принципиально важно, что функционирование туристического комплекса непосредственно взаимосвязано с рядом секторов экономики: транспорт, торговля, связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров широкого потребления. Поэтому государственное стратегическое планирование развития туристической деятельности выходит за рамки одного сектора экономики. Также в этом процессе именно государству необходимо учитывать развитие и сохранение природно-рекреационных и историко-культурных преимуществ региона. Программа развития туризма должна быть направлена на стимулирование эффективного использования туристических ресурсов и развитие рыночных отношений в туристической сфере, а также призвана определить перспективы дальнейшего развития туризма на основе анализа его современного состояния.

Одним из способов осуществления стратегического планирования является прогнозирование параметров основных факторов, входящих в портфель стратегий. При прогнозировании объемов реализации туристических услуг появляется практическая возможность управления факторами развития рекреационного комплекса и туризма в Крыму и получения в перспективе желаемого результата туристической деятельности на региональном уровне. Туристическому комплексу Крыма в общем объеме реализации туруслуг в Украине принадлежит третья часть.

На основе данных Госкомитета статистики АРК за период 2000-2011 гг., нами сделан прогноз на 2012 и 2013 гг. на основе метода гармонических весов.

В основе метода лежит взвешивание скользящего показателя, но вместо скользящей средней используется идея скользящего тренда. Экстраполяция проводится по скользящему тренду, отдельные точки ломаной линии взвешиваются с помощью гармонических весов, что позволяет более поздним наблюдениям придавать больший вес.

Срок упреждения не должен превышать третьей части длины базы прогноза. Чем меньше срок упреждения и чем длиннее база прогноза – прошлый период, однородный по закономерностям развития, на основании информации которого построена прогностическая модель, – тем меньше будут ошибки и прогностическая модель будет иметь достаточную точность. Именно поэтому прогноз в данном случае составляется на два года.

Для этого необходимо разбить исходный ряд динамики (n) на фазы (k). Число фаз обычно меньше членов ряда n ($k < n$).

Пусть $k=8$. Для каждой фазы рассчитывается тренд [7, с. 133]:

$$y_i(t) = a_i t^2 + b_i t + c_i$$

$$i = 1, 2, \dots, n-k+1$$

Получим $n-k+1 = 10-8+1 = 3$ уравнений скользящих трендов:

$$y_i(t) = 3,1553t^2 + 5,0684t + 119,36;$$

$$y_i(t) = 10,085t^2 - 43,686t + 216,18;$$

$$y_i(t) = 10,736t^2 - 30,138t + 196,71$$

С помощью полученных $(n-k+1)$ уравнений определяются значения

скользящего тренда. Затем находим $\bar{y}_{i(t)} = \frac{1}{n_j} \sum_{j=1}^{n_j} y_{j(t)}$, $\bar{y}_{j(t)} = \overline{1, n_j}$, а именно:

$$\bar{y}_i(1) = 127,58; \bar{y}_i(2) = 155,63; \bar{y}_i(3) = 180,59; \bar{y}_i(4) = 213,62; \bar{y}_i(5) = 262,63;$$

$$\bar{y}_i(6) = 327,62; \bar{y}_i(7) = 408,60; \bar{y}_i(8) = 505,56; \bar{y}_i(9) = 717,49; \bar{y}_i(10) = 968,93$$

Потом проверяют гипотезу о том, что отклонение от скользящего тренда представляет собой стационарный процесс и рассчитываются приросты: $\omega_{t+1} = \bar{y}_{t+1} - \bar{y}_t$. Средняя приростов: $\bar{\omega} = \sum_{t=1}^{n-1} C_{t+1}^n \cdot \omega_{t+1}$, где

$$C_{t+1}^n > 0, t = 1, n-1, \sum_{t=1}^{n-1} C_{t+1}^n = 1.$$

Такой подход позволяет поздней информации придать большие веса, так как прирост обратно пропорционален времени, которое отделяет раннюю информацию от поздней для момента $n=t$. В общем виде ряд гармонических весов определяется: $m_{t+1} = m_t + \frac{1}{n-t}, t = \overline{2, n-1}$. Гармонические

коэффициенты: $C_{t+1}^n = \frac{m_{t+1}}{n-1}$.

Далее прогнозирование производится путем прибавления к последнему значению ряда динамики среднего прироста, то есть: $\bar{y}_t = \bar{y}^* + \bar{\omega}$ ($\bar{y}_{11}$ -2012г. - 1125,06 млн. грн., $\bar{y}_{12}$ - 2013 г. - 1281,18 млн. грн.). Доверительный интервал прогноза строится, используя неравенство Чебышева для случайной величины $\bar{\omega}_{t+1}$: $\rho\{|\omega_{t+1} - E(\omega)| > a\sigma_{\omega}\} < \frac{1}{a^2}$, где a – заданное целое положительное число ($\rho_{\omega 1} = 44,24$ млн. грн., $\rho_{\omega 2} = 56,86$ млн. грн.).

Тогда имеем прогнозные данные на 2012 г. и 2013 г. с учетом доверительного интервала:

$$y^*_{t+1} - a(l)\rho_{\omega}$$

$$y^*_{t+1} + a(l)\rho_{\omega}$$

2012 г. - 1080,82 (млн. грн.)

2012 г. - 1169,29 (млн. грн.)

2013 г. - 1224,33 (млн. грн.)

2013 г. - 1338,04 (млн. грн.)

Что составляет возможные значения объема дохода реализованных туристических услуг в будущем.

На этой основе может намечаться общая отраслевая и региональная вместимость туристических учреждений, необходимый объем инвестиций, объемы производства других секторов региональной экономики, непосредственно связанных с туризмом. Обосновываться пути повышения экономической эффективности туристического комплекса на основе рационального использования природно-экономических ресурсов, комплексного развития туризма, сглаживание коэффициента сезонности. На данном этапе происходит обоснование развития данного комплекса в перспективном периоде. Здесь определяются предложения, направленные на обеспечение максимально возможного, в условиях ограниченных ресурсов, уровня удовлетворения потребностей людей с вариантным решением сроков реализации программы, изменения отраслевой и региональной структуры туристического комплекса. При всем этом необходимо учитывать, что в перспективе должна быть достигнута сбалансированность спроса и потребления туристических услуг.

Целью работы было показать, как необходимо в настоящее время стратегическое планирование для успешного развития рынка услуг, так как главная задача планирования состоит в том, чтобы направить регион на использование привлекательных экономических возможностей, то есть возможностей, адаптированных к его ресурсам, обеспечивающих потенциал для развития. Мы рассмотрели только одну, но достаточно весомую для такого региона как АРК составляющую рынка услуг – туристический комплекс. Естественно для анализа развития рынка услуг в целом, необходимо также детально рассмотреть каждую составляющую сферы услуг. Таким образом, эффективное развитие рынка услуг невозможно без обоснованного стратегического планирования, без прогнозирования перспектив его развития. Поскольку при прогнозировании раскрывается картина будущего, появляется

практическая возможность управления факторами развития рынка и получения в перспективе желаемого результата от реализации услуг.

Список литературы: 1. [Закон Украины "О туризме" от 18.11.03 № 1282 – IV // Режим доступа: http://www.crimea.gov.ua/normativno-pravovie-akti/normativno-pravovie-akti.2](http://www.crimea.gov.ua/normativno-pravovie-akti/normativno-pravovie-akti.2). 2. ["О курортах" 05.10.00 № 2026 – III // Режим доступа: http://www.crimea.gov.ua/normativno-pravovie-akti/normativno-pravovie-akti.3](http://www.crimea.gov.ua/normativno-pravovie-akti/normativno-pravovie-akti.3). 3. Стратегия экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2011-2020 годы // Режим доступа: <http://www.minek-crimea.gov.ua/content.php?cid=Strategy>. 4. Дурович А.П. Маркетинг в туризме: Учеб. Пособие / А.П. Дурович 3-е изд. – Мн.: Новое издание, 2003. – 496 с. 5. Павловський Н.Л., Рудницький С.І. Вплив менеджменту на організацію туристично-рекреаційного бізнесу / Н.Л. Павловський., С.І. Рудницький // Регіональні перспективи. – 2000. – №2-3 (9-10). – С. 326. 6. Гидбут А.В., Мезенцев А.Г. Курортно-рекреационное хозяйство (региональный аспект) // А.В. Гидбут, А.Г. Мезенцев. – М.: Наука, 1991. 7. Математическое моделирование финансовых операций: Учеб. Пособие / Под ред. В.А. Половникова и А.И. Пилипенко. – М.: Вузовский учебник, 2004. – 360 с.

Поступила в редакцію 3.04.2012р

УДК 65.012.412

В.Л. ГЛИБОВЕЦЬ, канд.гум.наук, асистент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
О.Г. БРІНЦЕВА, канд.ек.наук, «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЕТИКО-ДЕМОГРАФІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ПЕРЕД СПОЖИВАЧАМИ

В статті розглянуто розвиток концепції соціальної відповідальності бізнесу в Україні на прикладі компаній, які виробляють алкогольно-тютюнову продукцію і позиціонують себе, як соціально відповідальні. Увага акцентується на етико-демографічному аспекті соціальної діяльності компаній, наводяться статистичні дані щодо обсягів виготовлення та продажу алкогольних та тютюнових виробів в Україні у 2003-2010 рр. та показники смертності населення від дії алкоголю та тютюну у 2003-2009 рр. Наведено рекомендації алкогольно-тютюновим компаніям України щодо більш ефективних напрямів реалізації соціальних проектів.

В статье рассмотрено развитие концепции социальной ответственности бизнеса в Украине на примере компаний, которые производят алкогольно-табачную продукцию и позиционируют себя, как социально ответственные. Внимание акцентируется на этико-демографическом аспекте социальной деятельности компаний, приводятся статистические данные относительно объемов изготовления и продажи алкогольных и табачных изделий в Украине в 2003-2010 гг. и показатели смертности населения от действия алкоголя и табака в 2003-2009 гг. Приведены рекомендации алкогольно-табачным компаниям Украины относительно более эффективных направлений реализации социальных проектов.

This paper considers the development of corporate social responsibility in Ukraine by the example of companies that produce alcohol, tobacco products and market themselves as

socially responsible. First the authors give a brief overview of corporate social responsibility in Ukraine. This paper focuses on the ethical and demographic aspects of social companies, provides statistical data on the production and sale of alcohol and tobacco products in Ukraine in 2003-2010 and the mortality of the population from the effects of alcohol and tobacco in 2003-2009. The recommendations for alcohol-tobacco companies of Ukraine on more effective areas of social projects are proposed.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, алкогольні напої, тютюнові вироби, смертність, етичні аспекти.

Вступ. Розвиток концепції соціальної відповідальності бізнесу в Україні розпочався з підписання Меморандуму про соціальну відповідальність бізнесу в Україні 16 грудня 2005 р., який визначив принципи і завдання соціально відповідального бізнесу. Досвід останніх років показує, що вплив на становлення соціальної відповідальності вітчизняного підприємництва справляють не лише національні й історичні традиції, які склалися в країні, політична й економічна ситуація, а й відсутність єдиних орієнтирів соціальної політики. На жаль, влада сприймає соціальну відповідальність бізнесу досить однобічно, як «соціальне партнерство», «соціальний діалог» або «благодійність». Результатом цього є недостатня підтримка соціальних програм і проектів підприємств органами державної влади, відсутність відкритого діалогу щодо розробки належних стимулів для бізнесу, який прагне у своїй діяльності реалізувати принципи соціальної відповідальності.

Постановка завдання. Сьогодні соціальна відповідальність бізнесу сприймається українськими підприємцями скоріше за все як маркетингова або PR-технологія, обмежується соціальними акціями і, відповідно, у такому вигляді не може сприяти сталому розвитку як на мікро-, так і на макрорівні, а також підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у довгостроковій перспективі. Українські компанії намагаються уникнути публічності соціально відповідальної діяльності, щоб не привертати увагу податкових органів та органів місцевої влади, які можуть бути зацікавлені у примусовому їх залученні до вирішення соціальних проблем окремого регіону чи країни у цілому [5]. На жаль, перелічені проблеми і суперечності значно посилюються в умовах кризи. Деякі бізнесмени, для яких соціальна відповідальність була чимось на кшталт моди, почали розглядати її не як інструмент підвищення конкурентоспроможності, а як певний тягар і, відповідно, скоротили свої програми, а також соціальні інвестиції. Інші компанії перенесли заплановані проекти на більш пізній період і зосередилися на закріпленні існуючих результатів і підтримці уже перевірених проектів, які добре себе зарекомендували. Окремі компанії, в яких принципи, процедури та інструменти соціальної відповідальності є частиною їх стратегій, можливо, деякою мірою лише модифікують їх разом з іншими елементами своїх

стратегій. А самі сміливі і стійкі компанії планують нові заходи і програми у сфері соціальної відповідальності бізнесу.

Методологія. Методологічною основою є наукові праці у сфері корпоративної соціальної відповідальності, а також низка загальних та спеціальних методів пізнання економічних процесів і явищ.

Результати дослідження. На сьогоднішній день в Україні зареєстровано 85 виробників алкогольних напоїв: 14 підприємств займаються виробництвом коньяків, шампанських та інших вин, 15 підприємств виробляють лікєро-горілочані вироби, 4 великі компанії, до складу яких входять декілька підприємств (ЗАТ «Оболонь», САН ІнБев Україна, Baltic Beverages Holding, «Пивоварна група «Сармат»), спеціалізуються на виробництві пива, є також 26 підприємств, які виготовляють спирт. Оптову торгівлю алкоголем в Україні здійснюють 92 підприємства. Виробниками тютюнової продукції в Україні є 9 компаній, 33 підприємства здійснюють оптову торгівлю даною продукцією. Обсяги виробництва алкогольних напоїв і тютюнових виробів, за даними Державної служби статистики України, незважаючи на вплив кризових явищ в економіці, переважно зростають (табл. 1).

Відповідно, обсяги продажу алкогольних напоїв і тютюнових виробів через торгову мережу та мережу підприємств ресторанного господарства також щорічно зростають (табл. 2).

Таблиця 1- Виробництво алкогольних напоїв і тютюнових виробів [3]
(млн. дал.**)

Вид продукції	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Горілка, інші міцні спиртові напої	26,7*	40,3*	35,1	35,5	37,2	40,0	42,3	42,5
Лікєри, солодкі наливки, спиртові	5,7	7,4	23,1*	23,7*	25,4*	21,7*	13,1*	11,7*
Вино виноградне	15,3	15,4	16,4	17,1	19,5	21,0	23,1	...
Вино «Шампанське»	3,3	4,0	4,4	4,5	4,5	4,0	4,2	4,2
Коньяк	1,6	2,0	2,4	2,8	3,6	3,9	3,1	3,5
Пиво	170	194	238	268	316	320	300	310
Вироби тютюнові, млрд. шт.								
Сигарети, які містять тютюн, або суміші	96,8	109	120	120	129	130	114	103

* Включаючи слабо градусні напої. ** «дал.» – декалітр.

Як відомо, алкогольні напої та тютюнові вироби відносяться до тих видів товарів, які шкодять здоров'ю споживача, а надмірне їх споживання взагалі призводить до летальних випадків. Найбільш шкідливий вплив алкоголь здійснює на серцево-судинну систему, тобто систему кровообігу, органи травлення та призводить до появи новоутворень, таких як рак печінки, шлунку тощо. Зловживання цигарками призводить до проблем зі здоров'ям, пов'язаних з органами дихання. Найбільш загрозливі з них є рак горла або легень. Показники смертності населення за основними причинами в Україні у 2005-2009 рр. наведені на рис. 1.

Традиційно, найвищі показники смертності в Україні спостерігаються з таких причин, як хвороби системи кровообігу та новоутворення, і зловживання алкоголем та тютюновими виробами сприяють щорічному зростанню цих показників.

Таблиця 2 - Продаж алкогольних напоїв і тютюнових виробів через торгову мережу та мережу підприємств ресторанного господарства [3]

Вид продукції	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Напої алкогольні в натуральному вимірі, млн. дал.							
Горілка та лікero-горілчані вироби	14	17	19	19	20	22	20
Слабоалкогольні напої	4	4	5	5	6	7	6
Вино	7	8	9	10	11	12	12
Коньяк	1	1	2	2	2	3	3
Вина ігристі (шампанське)	3	3	4	4	4	4	4
Пиво	36	42	51	61	68	70	64
В абсолютному алкоголі на одну особу, л							
Абсолютний алкоголь	1,8	2,2	2,5	2,7	2,9	3,2	2,9
Вироби тютюнові, млрд. шт.							
Тютюнові вироби	33,3	41,2	46,3	46,9	51,3	45,9	40,5

Щорічне скорочення населення та інші негативні демографічні тенденції сприяють зростанню показників смертності населення у розрахунку на 100 тис. жителів (рис. 2).

Алкогольні отруєння призводять до летальних випадків. Смертність населення від випадкового отруєння та дії алкоголю в Україні у 2005-2009 рр. подана на рис. 3 та рис. 4.

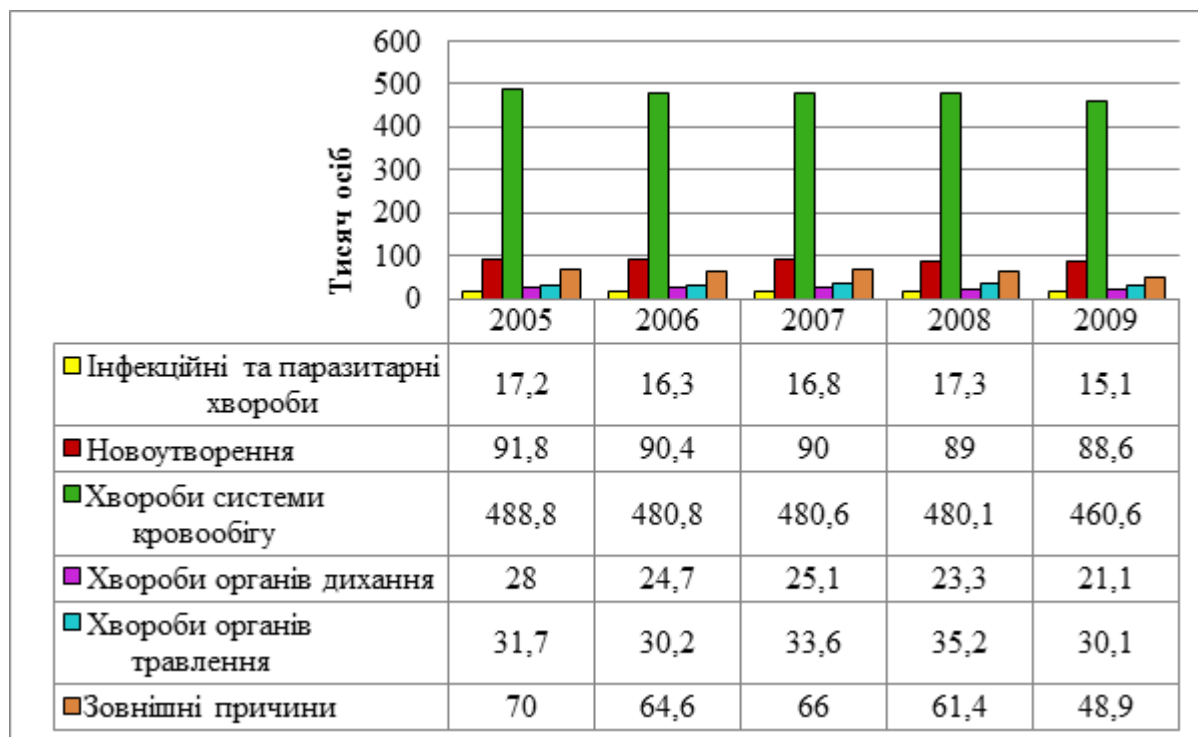


Рис. 1- Смертність населення за основними причинами в Україні у 2005-2009 рр. [4]

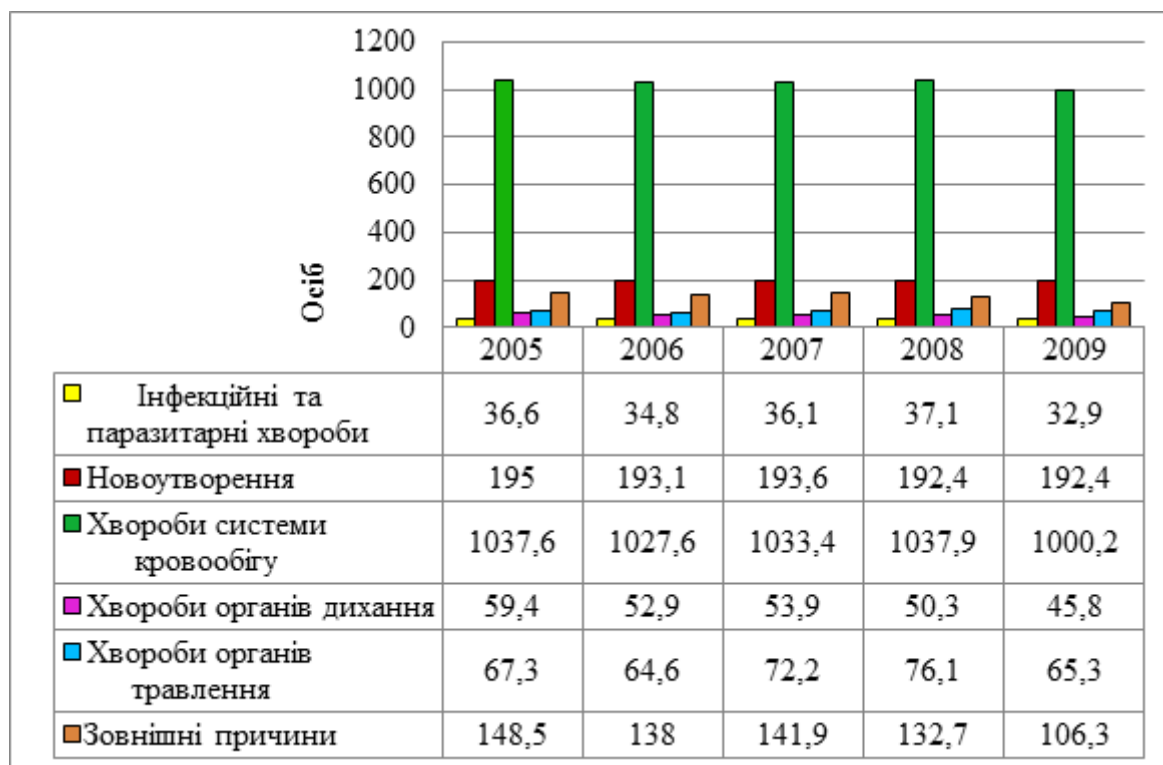


Рис. 2- Смертність населення за основними причинами в Україні на 100 тис. жителів у 2005-2009 рр. [4]

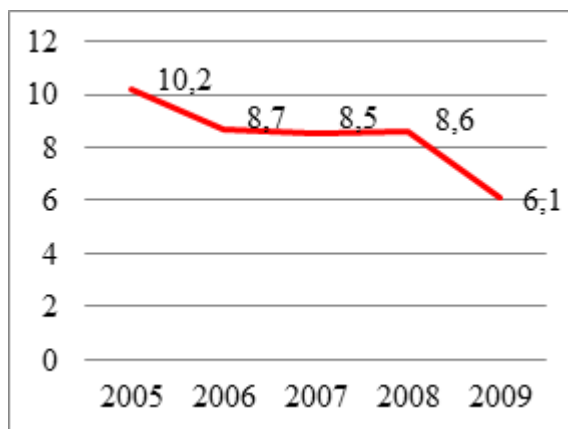


Рис. 3- Смертність населення від випадкового отруєння та дії алкоголю в Україні у 2005-2009 рр., тисяч осіб. [4]

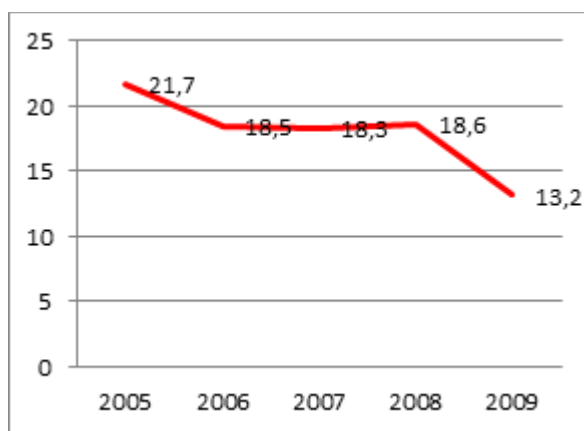


Рис. 4- Смертність населення від випадкового отруєння та дії алкоголю в Україні на 100 тис. жителів у 2005-2009 рр., осіб. [4]

Попри загальну тенденцію до зменшення показників смертності у 2005-2009 рр., ситуація в Україні залишається загрозливою.

Всі наведені факти про показники смертності заставляють замислитись над питанням – чи можуть взагалі бути соціально відповідальними виробники алкогольної та тютюнової продукції? Враховуючи, що кожна компанія має чітко визначений перелік стейкхолдерів, проблема знаходиться саме в питаннях соціальної відповідальності компаній перед споживачами. З одного боку, держава не заохочує, навіть обмежує рекламу пива, алкогольних та тютюнових виробів, з іншого – є непряма реклама цих товарів в засобах масової інформації, виробники алкогольних та тютюнових виробів виступають спонсорами різноманітних (навіть спортивних) заходів. Якщо реальним проявом соціально відповідальної поведінки є задоволення чи врахування інтересів стейкхолдерів компанії, а маркетингова політика компаній часто спрямована не тільки на визначення, а й на цілеспрямоване коригування, формування споживацької поведінки, в кращому випадку так званої «культури споживання» або «відповідального споживання» своєї продукції, постає питання яким чином

можна взагалі говорити про соціальну відповідальність компаній – виробників алкогольних і тютюнових виробів. Як можна говорити про підтримку місцевих громад, реалізацію компаніями екологічних та соціальних проектів, якщо основна мета реалізації цих проектів суперечить основній меті діяльності цих компаній – нарощенню обсягів виробництва продукції, яка шкодить здоров'ю споживачів? За аналогією з забрудненням довкілля, можна сказати, що такі компанії «забруднюють» власного споживача, мотивуючи його купувати продукцію, що спочатку непомітно, але все ж таки скорочує тривалість його життя. В рейтингу соціально відповідальних компаній України, який щорічно з 2008 року розробляється журналом «Гвардія» чисельно представлені і алкогольні, й тютюнові компанії. Ми порівняли їхні позиції в даному рейтингу за 2010 та 2011 роки (табл. 3).

Таблиця 3- Рейтинг соціально відповідальних компаній України у 2010-2011 рр. [2]

Найменування компанії	2010	Загальний бал	2011	Загальний бал
ОБОЛОНЬ	5	68,00	4	72,00
Сан Інбев Україна	9	62,00	17	60,00
Мілербрендз Україна	20	53,61	-	-
ПБК «Славутич»	22	51,77	6	70,00
«Nemiroff холдинг»	17	56,31	15	61,63
В.А.Т. Прилуки	30	42,00	21	54,00

Висновки. Проаналізувавши нефінансові звіти соціально відповідальних компаній України, які виробляють алкогольну та тютюнову продукцію (Оболонь, Nemiroff, Бритіш Американ Тобакко Україна тощо), ми дійшли висновку, що ті соціальні програми, які вони проводять не покривають тієї шкоди, яку вони наносять своїм споживачам, а також країні в цілому, оскільки саме людські ресурси є одними з найважливіших у структурі ресурсного потенціалу кожної країни. Наприклад, такі компанії, як Оболонь та Nemiroff виділяють кошти на розвиток спорту. У 2007 р. Nemiroff Холдинг [1] спільно з фондом братів Кличків розпочав реалізацію масштабної всеукраїнської благодійної програми «Спортивну Україну будуємо разом», в рамках якої коштом компанії ремонтуються й облаштовуються спортивні зони у містах України та безкоштовно передаються місцевим громадам. Також компанія Nemiroff не раз виступала спонсором трансляції спортивних поєдинків. На нашу думку, таке спонсорство та меценатство є неетичним, оскільки спорт і алкоголь речі несумісні. Спортивна підготовка повністю виключає вживання алкоголю. Відомо, що через алкогольну залежність людина не тільки втрачає можливість стати спортсменом, але й вести нормальний спосіб життя. Тому, ми радимо алкогольно-тютюновим компаніям фінансувати оздоровчо-реабілітаційні програми, які б допомагали людям, залежним від алкоголю та тютюну, позбавитись цих шкідливих звичок. На нашу думку,

соціальні проекти алкогольно-тютюнових компаній повинні бути спрямовані в першу чергу на екологічні проекти, підтримку соціально незахищених прошарків населення та оздоровлення людей, які страждають на хвороби, пов'язані з негативною дією алкоголю або тютюну на людський організм.

Список літератури: 1. Дочірнє підприємство «Українська горілчана компанія Nemiroff» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://who-is-who.com.ua/bookmaket/akciz2008/4/54.html>. 2. Контракты [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://kontrakty.ua/proekty/rejtingi/16287-kto-poluchil-propusk-v-prilichnoe-obshhestvo-rejting-soczialno-otvetstvennyh-kompanij-ukrainy>. 3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Статистичний щорічник України за 2009 рік. Державний комітет статистики України / за ред. *Осауленка О.Г.* – Київ. – 2010. – 567 с. 5. Розвиток соціальної відповідальності бізнесу в Україні та необхідність її державної підтримки / *Шаповал В.М.* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.icp-ua.com/ru/rozvitok-sotsialnoi-vidpovidalnosti-biznesu-v-ukraini-ta-neobkhidnist-ii-derzhavnoi-pidtrimki>.

Поступила в редакцію 2.04.2012р

УДК 338.2 (477)

Н.І. ДАНЬКО, канд.ек.наук, ХГУ «НУА», Харків

О.І. РЕШЕТНЯК, канд.ек.наук, ХГУ «НУА», Харків

СИСТЕМА ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ІНДИКАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті запропоновано використанні системи збалансованих показників індикативного планування регіональної економіки як інструмент забезпечення її пропорційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

В статье предложено использованию системы сбалансированных показателей индикативного планирования региональной экономики как инструмент обеспечения ее пропорционального развития и повышения конкурентоспособности.

In the article was proposed to use of a balanced scorecard indicative planning of the regional economy as a tool to ensure its proportional development and competitiveness.

Ключові слова: регіональна економіка, індикативне планування, збалансована система показників, конкурентоспроможність.

Вступ. Підвищення конкурентоспроможності економіки України, її подальший розвиток, можливо тільки за умови системного переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, побудови нової економіки знань і вдосконалення регуляторної функції держави в цих питаннях. Основою для побудови конкурентоспроможної економіки є інноваційна складова. Це вимагає створення і вдосконалення інноваційної

інфраструктури української економіки, що є найважливішим елементом інноваційного середовища.

Постановка завдання. Мета дослідження – проаналізувати вітчизняний і зарубіжний досвід управління економічним розвитком регіонів, запропонувати ефективну модель інноваційного розвитку регіону, що базується на принципах Системи Збалансованих Показників.

Нова система управління регіональним розвитком повинна базуватися на цілеспрямованій діяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування та господарських суб'єктів.

Нова модель управління інноваційним розвитком регіону повинна виступати засобом реалізації соціально-економічної політики державної влади і являє собою розробку і наукове обґрунтування цілей, принципів, пріоритетів, пропорцій та структур соціально-економічного розвитку регіону на перспективу з зазначенням способів досягнення цілей.

Методологія. Методологічною базою для написання цієї статті виступають роботи українських та закордонних науковців: Геєць В.П., Каплан Р., Нортон Д., Клебанова Т.С., Мазур А.А., Семіноженко В.П.

Результати дослідження. Створення у регіоні інноваційної інфраструктури повинно супроводжуватися реструктуризацією системи управління регіоном. Соціально-економічний стан регіону необхідно проаналізувати за допомогою системи індикаторів соціально-економічного розвитку регіону, яку можна представити як сукупність індикаторів регіонального розвитку та показників ефективності бізнесу і державного сектора, побудовану на принципах Системи Збалансованих Показників.

Система збалансованих показників (Balanced Scorecard, BSC) – найбільш популярна, визнана в світі концепція управління реалізацією стратегії за допомогою ключових показників ефективності, що розроблена професорами Гарвардського університету Д. Нортон та Р. Капланом (США) [2]. Цей інструмент був запропонований для вимірювання ефективності діяльності на рівні всього підприємства (система стратегічного планування), що базується на баченні та стратегії та відбиває найбільш важливі аспекти бізнесу. Концепція Збалансованої Системи Показників (ЗСП) підтримує стратегічне планування, реалізацію та подальше корегування стратегії шляхом поєднання зусиль всіх складових системи управління.

Якщо адаптувати концепцію, що описана у [2] до управління інноваційним розвитком регіонів, то схематично її можна було б представити наступним чином (див. Рис. 1).

В основу моделі інноваційного розвитку регіонів, що базується на Збалансованій Системі Показників повинна бути покладена ідея про ієрархічну структуру індикаторів та показників. Ця система повинна забезпечувати, з одного боку, взаємозалежність стратегічних індикаторів

регіонального розвитку та показників діяльності конкретних підприємств і організацій, з іншого боку, ув'язку стратегічних індикаторів і показників регіону, муніципалітету, підприємств і організацій з поточними індикаторами і показниками регіону, муніципалітету, підприємств і організацій.

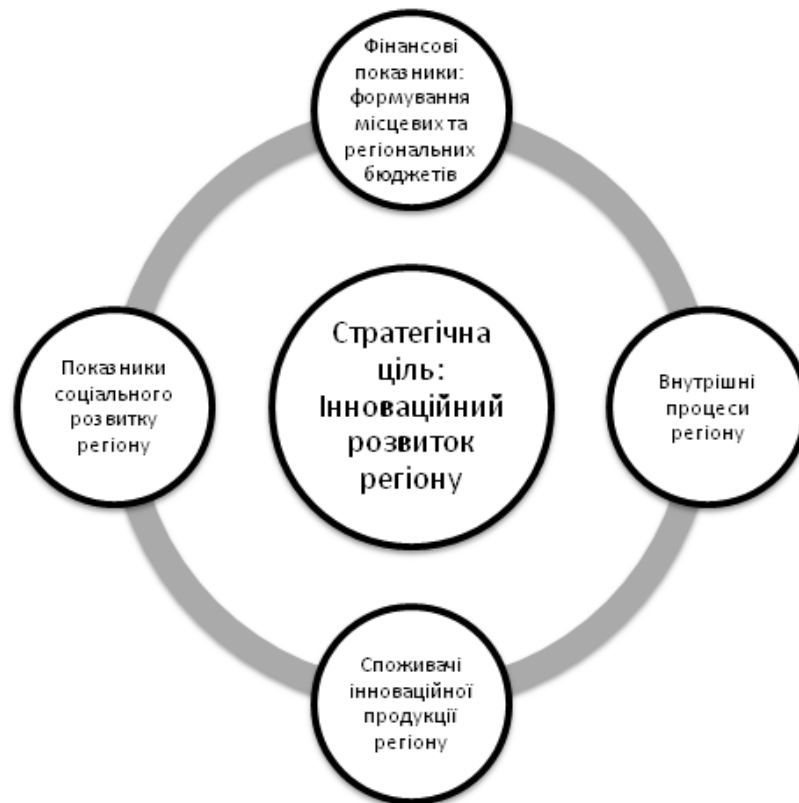


Рис. - Схема моделі інноваційного розвитку регіонів на основі ЗСП.

Під індикатором розуміється кількісно-якісна характеристика соціально-економічних явищ і процесів, що відбуваються в регіоні. Якісна сторона індикатора відображає сутність явищ або процесів соціально-економічного розвитку в певний момент часу, а кількісна – його розмір, абсолютну або відносну величину. Висловлені у формі кількісних показників рівня тієї чи іншої якісно певної сторони соціального і економічного розвитку, індикатори служать точним і об'єктивним вимірником діяльності суб'єктів економіки регіону з метою досягнення стратегічних цілей регіонального розвитку.

Система регуляторів соціально-економічного розвитку регіону являє собою комплекс заходів органів влади, спрямованих на виконання індикаторів розвитку всіма сторонами. В якості регуляторів у системі індикативного планування розглядаються:

- Податкова політика - регулювання податкового навантаження в галузях економіки та надання податкових преференцій окремим галузям, в

цілях досягнення індикаторів інноваційного та соціально-економічного розвитку;

- Бюджетна політика - здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для державних потреб, субсидування підприємств, соціальний захист окремих категорій населення і державна інвестиційна політика з метою досягнення індикаторів соціально-економічного розвитку;

- Тарифна політика - державне регулювання цін і тарифів на продукцію та послуги підприємств-монополістів з метою створення умов для досягнення індикаторів соціально-економічного розвитку іншими господарюючими суб'єктами;

- Адміністрування (ліцензування, квотування і т. п.) з метою досягнення індикаторів плану. Система регуляторів соціально-економічного розвитку, як правило, встановлюється відповідними нормативно-правовими актами органів державної влади регіону відповідно до чинного законодавства.

Модель, що пропонується включає:

- узгодження стратегічних цілей та індикаторів соціально-економічного розвитку (підвищення рівня життя населення, що виражається у зростанні доходів, підвищення якості та доступності соціальних послуг за рахунок динамічно розвивається ринкової економіки);

- узгодження дії у рамках своєї компетенції, спрямованих на досягнення узгоджених індикаторів (доходів на душу населення, рівня безробіття);

- узгодження пріоритетних напрямів економічної і соціальної політики органів державної влади регіону;

- узгодження механізму реалізації основних завдань економічного і соціального розвитку регіону: основних напрямків соціального партнерства в регіоні, інвестиційних програм, державних закупівель, надання бюджетних послуг, розвитку соціальної сфери та ін. на відповідний рік.

Впровадження Збалансованої Системи Показників (ЗСП) забезпечує цілеспрямований моніторинг інноваційного розвитку регіону, дозволить прогнозувати та попереджувати появу проблем, органічно пов'язувати рівні стратегічного та оперативного управління інноваційними структурами, контролювати найбільш суттєві фінансові та не фінансові показники діяльності регіону. Ступінь реалізації стратегічних цілей, ефективності бізнес-процесів та інноваційних процесів на рівні регіону, всього регіону в цілому, його складових, визначається значеннями так званих, ключових показників ефективності, тісно пов'язаними с системою соціального забезпечення та екологічного стану регіону. Ці показники з їх цільовими та граничними значеннями відбираються таким чином, щоб максимально охопити всі критичні області, що впливають на реалізацію стратегії інноваційного розвитку регіону.

Висновки. Для пропорційного розвитку регіональної системи необхідно забезпечити її комплексне управління. Використання системи збалансованих показників індикативного планування регіональної економіки дозволить, на наш погляд, підвищити ефективність стратегічного менеджменту соціально-економічного розвитку регіону. На цих підставах повинна будуватися регіональна політика щодо сприяння інноваційного розвитку.

Список літератури: 1. *Геєць В.М.* Інноваційні перспективи України. Монографія / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко – Харків: Константа, 2006. – 272 с.; 2. *Каплан Д.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию (The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action) // Роберт Каплан, Дейвид Нортон - М: Олимп-Бизнес, 2003. - 304 с. 3. *Клебанова Т.С.* и др. Социально-экономическое развитие Украины и ее регионов: проблемы науки и практики: Монография. // під ред. Т.С. Клебанової – Х.: ИД «ИНЖЕК». 2009. – 464 с.

Поступила в редакцію 1.04.2012р

УДК 65.014.1:330.34

С.В. ДЕГТЯРЕВА, канд. эк. наук, Омский государственный университет, Россия

ИННОВАЦИИ, ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

У статті розкривається зміст категорій «інновації», «інноваційна діяльність», «інноваційний процес», взаємозв'язок між ними і їх місце в інституціональній структурі національної економіки. Початковим рівнем інноваційної діяльності, інноваційного процесу являється мікрорівень - фірма. Проте вирішальне значення для поширення інновацій через інноваційний процес в усій економічній системі має інституціональна структура національної економічної моделі, а також сформована на її основі інфраструктура з урахуванням збалансованості інтересів коаліцій різних рівнів.

В статье раскрывается содержание категорий «инновации», «инновационная деятельность», «инновационный процесс», взаимосвязь между ними и их место в институциональной структуре национальной экономики. Исходным уровнем инновационной деятельности, инновационного процесса является микроуровень – фирма. Однако решающее значение для распространения инноваций через инновационный процесс во всей экономической системе имеет институциональная структура национальной экономической модели, а также сформированная на ее основе инфраструктура с учетом сбалансированности интересов коалиций различных уровней.

In the article is given analysis the role of innovations, innovational activity, innovational process in institutional structure of national economy. The innovational process consists of innovetional activity and process multiplication of innovetions. The author concludes that effective innovational activity and innovational process are impossibale without coalitions of different groups in institutional structure of national economy

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационный процесс; процесс мультипликации, «тиражирования» инноваций; коалиции различных уровней.

Исследование содержания категорий «инновации», «инновационная деятельность», «инновационный процесс», взаимосвязей между ними, а также определения их места в институциональной структуре национальной экономики является актуальным в настоящее время в силу ряда причин. Во-первых, эта проблема теоретически недостаточно разработана. [2, с. 41]. Во-вторых, теоретическая разработка этой проблемы значима в связи с необходимостью перехода как российской экономики, так и трансформирующихся экономик на постсоветском пространстве к инновационной модели социально-экономического развития в исторической перспективе, и в связи с этим – формирования эффективного организационно-экономического механизма создания, внедрения и распространения инноваций в институциональной структуре национальной экономики этих стран.

Цель статьи – анализ содержания категорий «инновации», «инновационная деятельность», «инновационный процесс», взаимосвязей между ними, а также определения их места в институциональной структуре национальной экономики. Исследование институциональных основ, становления институциональной системы экономики и институциональных изменений в ее институциональной структуре сделано автором в предыдущих работах [3, 4, 5].

Методология исследования проблемы – синтез системного подхода и институциональной теории. Она представлена автором в предыдущих публикациях [6, с.100-111]

Исследование инноваций, инновационной деятельности проводилось такими учеными как Н.Д. Кондратьев, Й.Шумпетер, Г. Менш, А. Кляйкнехт, К. Фримен, Р. Нельсон, С. Уинтер, В.С., Барнева А.Ю., В. Яковец и др. [5, 6, 7, 8]

Небольшой объем настоящей статьи не позволяет дать подробный обзор теоретических концепций этих авторов. В целом необходимо отметить, что анализ этих концепций дает достаточно широкую методологическую основу для определения места и роли инноваций, инновационной деятельности и инновационного процесса в экономическом развитии. Отметим следующее:

инновации являются неотъемлемой частью процесса экономического развития, происходящего вследствие как технологических изменений, так и преобразования организационно-экономических отношений;

специфическим содержанием инновации являются качественные изменения, которые приводят к улучшению, усовершенствованию или появлению нового продукта или технологии;

инновация всегда успешна. Эффект, который должна обеспечивать инновация может быть техническим, экономическим, социальным и экологическим [8, с.62]:

Инновация = Новшество + достигнутая эффективность.

Эффективность новшества выражается в дополнительной выгоде, которую получает инноватор.

основными свойствами инновации являются: научно-техническая новизна, производственная применимость и коммерческая реализуемость; процесс формирования и внедрения инноваций носит циклический характер, по теории Н.Д.Кондратьева, Й. Шумпетера. Г. Менша, А. Кляйкнехта, К. Фримена;

зарождение инноваций связано, по Й. Шумпетеру, с творческим началом новатора-предпринимателя. Исходный уровень формирования инновации, в связи с этим, – микроуровень (фирма) (Р.Нельсон, С. Уинтер);

источником инноваций в современных условиях является не один субъект (предприниматель), а несколько субъектов, например, крупная компания со специалистами, работающими в научно-исследовательских командах с целью совместного поиска новых технологических решений;

выделяются виды инноваций (экономического новаторства, по Й. Шумпетеру): изготовление нового блага, внедрение нового метода (способа) производства, освоение новых рынков сбыта, использование нового сырья, изменение отраслевой структуры. Другими словами, инновации могут зарождаться практически во всех сферах экономической деятельности;

инновационную деятельность на основе рассмотренных теорий можно определить как деятельность субъектов, направленную на осуществление новых комбинаций ресурсов в различных сферах экономической деятельности, связанных с реализацией новых идей, формированием инноваций, приводящих к повышению эффективности производства, в конечном счете;

в исследуемых теоретических концепциях представлен механизм распространения инноваций, инновационный процесс. Интерпретация этого механизма будет представлена нами в дальнейшем;

решающее влияние на распространение инноваций в экономической системе оказывает институциональная структура национальной экономической модели, а также сформированная на ее основе инфраструктура.

Итак, инновации являются объектом инновационной деятельности, ее предпосылкой и результатом. Началом инновационной деятельности является инновационная идея. При этом, возникнув, инновационная идея в процессе инновационной деятельности устремляется к своему результату – экономическому новшеству – инновации. Однако не всякая инновационная идея воплощается в инновацию, а только та, которая находит свое

применение в хозяйственной практике. Следовательно, инновация выступает как примененный или реализованный на практике результат инновационной деятельности.

Кроме того, необходимо учитывать, что на интенсивность и результативность инновационной деятельности влияют различные социально-экономические факторы (внешние и внутренние), которые координируются, соподчиняются, взаимопроникают и образуют систему мотивации для осуществления инновационной деятельности, формируя инновационную стратегию на конкретном этапе развития. К основным мотивам, побуждающим к осуществлению инновационной деятельности, можно отнести: получение и присвоение максимальной прибыли, увеличение объема продаж и доли рынка, технологический рост, а также снижение издержек, особенно транзакционных.

Однако создание и функционирование системы мотивации зависит от инновационной политики государства, которая должна способствовать ее развитию и поддержке в виде создания развитой инновационной инфраструктуры. В случае, когда инновационные отношения становятся доминирующим фактором развития экономической системы, то она трансформируется в национальную инновационную систему страны.

Наряду с инновационной деятельностью необходимо выделять инновационный процесс. Содержание инновационного процесса, его взаимосвязь с инвестиционной деятельностью дается нами в порядке постановки проблемы.

Инновационная деятельность носит субъектно-объектный характер, и в большей степени субъективна, с нашей точки зрения. В то время как инновационный процесс, включая инновационную деятельность, предполагает еще помимо нее и объективный процесс мультипликации, «тиражирования», распространения инноваций, который в силу этого может носить лавинообразный характер и создавать синергетический эффект роста результативности функционирования системы в целом. Инновационный процесс и инновационная деятельность имеют определенное единство. Это единство позволяет часто отождествлять эти явления. Но мы показали различие этих процессов.

Инновационная деятельность в экономике объясняется двумя гипотезами. Согласно первой – в основе инновационной деятельности, инновационного процесса лежит технологический толчок, а с точки зрения второй – давление рыночного спроса.

Гипотеза технологического толчка базируется на идее автономного развития науки, не придающей значения обратной связи между экономической средой и направленностью технического прогресса [8]. Близкой к данной гипотезе является гипотеза экономического эффекта, взаимоувязывающая изобретательскую активность и частоту последующих инноваций. Действительно, развитие научной мысли относительно независимо от практики и выражается в виде смены научных парадигм.

Ретроспективный анализ развития науки позволяет констатировать: в мире произошли четыре научные революции, а в техническом базисе промышленно развитых стран последовательно сменились четыре технических уклада. Каждую научную революцию характеризует ярко выраженная тенденция увеличения числа открытий по сравнению с предыдущей революцией.

Во второй гипотезе формирование общественной потребности в инновационной деятельности опосредуется необходимостью экономических агентов сопоставлять размер применяемых ресурсов (совокупных издержек) на инновации с результатами их освоения в материальном производстве. Другой критерий осуществления этой деятельности – социальный эффект в соответствии с целями конкретной экономической системы. Соотнесение результатов и затрат, предопределяющее осуществление инновационной деятельности, происходит в следующих ситуациях: [8]

1) спрос и предложение равновелики – источником прибыли становится снижение издержек производства, а инновации используются недостаточно для максимизации предприятием прибыли;

2) повышение совокупного спроса над предложением, приводящее к вовлечению в производство резервов и инноваций, росту дополнительных издержек, которые покрываются увеличением объемов производства и продаж;

3) спрос ниже предложения – уменьшаются цены и средства на инновационную деятельность, из оборота изымаются неэффективные факторы производства посредством их консервации, утилизации. Оптимальный уровень прибыли удерживается только за счет снижения издержек.

Следовательно, инновации активно привлекаются в производство только тогда, когда возрастание спроса требует резкого увеличения объема производства, т.е. приоритетными для осуществления инновационной деятельности являются экономические условия. Ретроспективный анализ подтверждает: экономический эффект извлекает чаще всего экономический субъект, не обязательно создавший новшество, но применивший его.

Таким образом, гипотеза рыночного спроса увязывает рост инновационных возможностей экономики с требованиями рынка, с появлением новых отраслей и реконструкцией старых.

Исходным уровнем зарождения инноваций, с нашей точки зрения, является микроуровень – фирма. Главная внутренняя причина экономического развития, по Шумпетеру, связана с творчеством человека, а новаторы-предприниматели – это те, кто способен реализовать новые идеи в эффективные экономические решения. В теории Р.Нельсона и С.Уинтера также делается акцент на зарождение технических инноваций на уровне отдельных фирм. При этом инновации на таком уровне

продуцируют инновационный процесс в межфирменном взаимодействии. В связи, с чем для фирм создаются новые условия их функционирования, после чего меняется характер отрасли в целом, и образуются новые стимулы для дальнейшего изменения поведения фирм. Согласно модели Р.Нельсона и С.Уинтера, пока фирма получает свою прибыль на определенном уровне, ее организационное поведение характеризуется набором установленных рутин. Но когда прибыль падает и становится ниже приемлемого уровня, организация начинает поиск новой более успешной модели своего развития. Поэтому, выживают те фирмы, которые смогли обеспечить необходимый уровень прибыли в условиях изменчивого окружения.

Таким образом, согласно гипотезе возникновения инновационной деятельности вследствие давления рыночного спроса, инновационной теории Й. Шумпетера, а также модели Р.Нельсона и С. Уинтера в качестве исходного уровня зарождения инноваций можно считать микроуровень.

Мотивами, стимулами к инновационной деятельности являются ухудшение экономического состояния фирм, снижение их конкурентоспособности вследствие повышения транзакционных издержек. На наш взгляд, только в том случае, если инициатива, потребность, интерес к инновационной деятельности исходят от предпринимателя, инновационный процесс имеет внутренние источники развития и саморазвития, а инновации будут распространяться, «мультиплицироваться» во всей экономике.

Однако при создании инновации предприятию способствуют и помогают различные институциональные структуры. Предприятие может сделать заказ в научно-исследовательских институтах (НИИ) на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) или создать свой научный штаб (отдел) внутри фирмы, для которого необходимы квалифицированные кадры, предоставляемые учебными заведениями (ВУЗ). Однако для всего этого нужен первоначальный капитал или дополнительные денежные средства, которые фирма может получить в финансово-кредитных учреждениях на определенных условиях (льготных). Энергия частного капитала, предпринимательства, в рамках инвестиционного процесса постепенно ослабевает. Ее необходимо стимулировать «сверху», создавая эффективные институты (законодательную базу, систему налогообложения, инфраструктуру).

Исходным уровнем инновационной деятельности, инновационного процесса является, как уже отмечалось нами, микроуровень. Однако решающее значение для распространения инноваций через инновационный процесс во всей экономической системе имеет институциональная структура национальной экономической модели, а также сформированная на ее основе инфраструктура. Сбалансированность общественных и частных интересов может способствовать успешности

инновационной деятельности, инновационному процессу, обеспечивающих распространение инноваций во всей национальной экономике.

В связи с этим, инновационная политика государства должна (помимо целенаправленности, задаваемой стратегией социально-экономического развития общества, и задачами повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке) обеспечивать согласование интересов всех участвующих в инновационной деятельности и инновационном процессе субъектов. Это необходимо, чтобы в наиболее полной степени направить их мотивацию на реализацию общенациональных целей.

Согласование интересов субъектов инновационной деятельности, инновационного процесса на уровне фирмы и на уровне всей национальной экономики может стать возможным через формирование коалиций субъектов, заинтересованных как в модернизации, так и в успешном инновационном развитии России. Проблема модернизации экономики России и формирование в связи с этим коалиций будущего всесторонне обсуждалась в научной литературе [9].

Интересна в связи с этим стратегия модернизации России (и становление адекватных этой стратегии институтов и коалиций), представленная В. Полтеровичем. Автор, на наш взгляд, предлагает механизм последовательного формирования эффективной институциональной структуры экономики, ориентирующейся с течением времени сначала на заимствование институтов, инноваций и научно-технических достижений, методов управления промышленно развитых стран в силу «преимущества отсталости» [10, с. 14], а в дальнейшем – и на собственное продуцирование инноваций. По мнению автора, эффективным механизмом формирования коалиций, то есть регулярного механизма, «постоянно действующей площадки» взаимодействия правительства, ассоциаций, бизнеса, профсоюзов, объединений потребителей, общества при участии экспертов, является индикативное (интерактивное) планирование [10, с. 15, 16, 18, 24].

Однако нам представляется, что «модернизация сверху» может остаться нереализованной вследствие недостаточного использования творческого, инновационного предпринимательского потенциала. Формирование коалиций разных видов и разных уровней должно исходить, нам представляется, из той предпосылки, что исходный уровень формирования энергии модернизации, а в дальнейшем – и инновационного процесса в институциональной структуре национальной экономики, – это уровень фирмы (микроуровень). В связи с этим, одним из важнейших направлений экономической политики государства должно стать создание через систему институтов (налоговую систему, законодательную базу, систему управления, индикативного планирования, стимулирования и т.д.) всесторонней мотивации, стимулирования экономических субъектов

(предпринимателей, потребителей) к раскрытию инновационного потенциала, формированию взаимного доверия субъектов, входящих в коалиции, односторонности их деятельности для реализации общих интересов, в конечном счете, повышения эффективности функционирования и совершенствования институциональной структуры экономической системы.

Итак, можно сделать выводы.

В статье раскрыто содержание рассматриваемых категорий, их взаимосвязь и место в институциональной структуре национальной экономики. Инновационный процесс в институциональной структуре национальной экономики, включает инновационную деятельность, еще помимо а также и объективный процесс мультипликации, «тиражирования», распространения инноваций, который в силу этого может носить лавинообразный характер и создавать синергетический эффект роста результативности функционирования системы в целом.

Исходным уровнем инновационной деятельности, инновационного процесса является микроуровень – фирма. Однако решающее значение для распространения инноваций через инновационный процесс во всей экономической системе имеет институциональная структура национальной экономической модели, а также сформированная на ее основе инфраструктура с учетом сбалансированности интересов коалиций различных уровней.

Однако решающее значение для распространения инноваций через инновационный процесс во всей экономической системе имеет институциональная структура национальной экономической модели, а также сформированная на ее основе инфраструктура.

В случае, когда инновационные отношения становятся доминирующим фактором развития экономической системы, она трансформируется в национальную инновационную систему страны.

Без сбалансированности общественных и частных интересов коалиций разных уровней не может быть успешной инвестиционной деятельности, инвестиционного процесса.

Углубление исследования инновационного процесса, нам представляется, должно осуществляться в следующих направлениях:

- раскрытие механизма инновационного процесса через выявление его субъектов (на всех уровнях взаимодействия), их интересов, мотивов, создание системы стимулов для реализации их инвестиционного потенциала;

- распространение инноваций через механизм инновационного процесса, их мультипликации, тиражирования, проникновение во все элементы институциональной структуры национальной экономики можно рассматривать, с определенной долей допущения, как мультипликацию, тиражирование новых институтов, адекватных этой институциональной

системе и возникших под влиянием однонаправленности действий коалиций разных уровней.

Все представленные направления анализа нуждаются в дальнейшей разработке.

Список литературы: 1. Григорьев Л. Инвестиционный процесс: накопленные проблемы и интересы. // Вопросы экономики, 2008, № 4. С. 44-51. 2. Дегтярева С.В. К вопросу об институциональных основах российской экономики. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. Выпуск 89-1. - Донецк, 2005. С.92-99. 3. Дегтярева С.В. Об институциональных изменениях в национальной экономической модели. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. Выпуск 103-2. - Донецк, 2006. С. 50-55. 4. Дегтярева С.В. Становление институциональной системы экономики и институциональные изменения. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. Выпуск 31-1(117). - Донецк, 2007. С. 70-73. 5. Кондратьев Н.Д. Большие волны конъюнктуры и теория предвидения. - М.: Экономика, 2002. - 767 с. 6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М.: Прогресс, 1982. - 304 с. 7. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. - М.: Дело. - 2002. - 536 с. 8. Барнева А.Ю. Инновация как экономическая категория. // Инновации, 2007, №9. С. 61-63. 9. Серия статей в «Вопросах экономики», 2008, №1-4. 10. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции. // Вопросы экономики, 2008, № 4. С. 4-25.

Поступила в редакцию 4.04.2012р

УДК 658.341.1:005

В.І. ДОВБЕНКО, канд. екон. наук, доцент, Національний університет «Львівська політехніка», Львів

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто питання формування сучасної інноваційної культури та її ролі у підвищенні конкурентоспроможності економіки. Проаналізовано переваги й недоліки різних підходів до сприйняття інновацій та ведення інноваційної діяльності. Наведено пропозиції з підвищення рівня інноваційної активності вітчизняної економіки.

В статье рассмотрен вопрос формирования современной инновационной культуры и ее роли в повышении конкурентоспособности экономики. Проанализированы преимущества и недостатки разных подходов к восприятию инноваций и ведению инновационной деятельности. Приведены предложения из повышения уровня инновационной активности отечественной экономики.

In the paper questions of formation of modern innovational culture and its role in increase of competitiveness of economy are considered. It is analyzed advantages and lacks of different approaches to perception of innovations and conducting innovational activity. It is given offers on increase of a level of innovational activity of Ukrainian economy.

Ключові слова: інноваційна культура, конкурентоспроможність економіки, відкриті інновації, розвиток економіки, трансфер технологій

Вступ. Можливості інноваційного розвитку економіки залежать від багатьох взаємопов'язаних чинників, серед яких на сучасному етапі все більшу роль відіграє інноваційна культура. Вона представляє собою систему норм, правил і способів, а також знань, вмінь і досвіду цілеспрямованої підготовки та здійснення нововведень в різних сферах життя суспільства і відіграє роль соціокультурного механізму регуляції інноваційної поведінки сторін. Роль інноваційної культури зростає за умов глобалізації, що підкреслює надзвичайну важливість привернення уваги до даного питання в Україні та сприятиме налагодженню цивілізованих відносин всіх учасників інноваційного процесу і підвищенню конкурентоспроможності національної економіки. Формування адекватної поставленим завданням розвитку країни інноваційної культури дозволить гармонізувати систему взаємовідносин держави, бізнесу, науки та соціуму.

Постановка завдання. Згідно усталених поглядів на інноваційний розвиток в Україні рушійними силами переходу до постіндустріального суспільства є високі технології, інформатизація й економіка знань. Проте, як свідчить практика вже багатьох років, тільки в результаті проголошення загалом правильних гасел переходу на інноваційно-інвестиційну модель розвитку неможливо домогтися суттєвих змін в економіці. Продовжуються процеси деградації науково-технічного потенціалу країни, не вдається своєчасно й успішно комерціалізувати розробки вчених і дослідників, все більш суттєвим стає відставання від країн-лідерів по ряду пріоритетних напрямів розвитку. Для формування сучасної національної інноваційної системи важливо трансформувати існуючий промисловий комплекс. Однак для цього необхідно налагодити партнерські відносини між державою, наукою і бізнесом, що потребує формування належної інноваційної культури, спроможної сприяти вирішенню існуючих проблем у сфері інноваційної діяльності шляхом продуктивного діалогу сторін, спільного прийняття рішень з питань економічного й соціального розвитку. Проблеми формування сучасної інноваційної культури, оцінки її впливу на конкурентоспроможність економіки та діяльність окремих суб'єктів господарювання досліджували іноземні вчені Е. Брукінг, Л.Едвінсон, Б.Лундвалл, К. Прахалад, В.Рамасвами, М.Стефік, Б.Стефік, Т.Стюарт, К.Фрімен, Г. Чесбро, а також такі вітчизняні вчені як В. Геєць, Г. Захарчин, В.Ільчук, В.Семиноженко, Л.Федулова та ряд інших. Однак, незважаючи на значну увагу, що приділяється питанням формування інноваційної культури, її впливу на розвиток економіки, невирішеними залишаються проблеми активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств та

підвищення рівня їх конкурентоспроможності, що передбачає необхідність проведення додаткових досліджень у даному напрямку.

Методологія. У роботі використано сукупність методів теоретичного та емпіричного дослідження, включаючи методи моделювання, формалізації, структуризації та міждисциплінарного дослідження. Це дозволило комплексно розглянути проблему формування в Україні сучасної інноваційної культури, яка створюватиме умови для конкурентоспроможного розвитку економіки на засадах оптимального врахування інтересів учасників інноваційного процесу.

Результати дослідження.

У сучасних умовах в економіці відбувається глибока трансформація підходів до управління, яка передбачає нове бачення шляхів та можливостей розвитку. За умов сьогодення проявляються тенденції, з одного боку, до зростання цін на природні ресурси, а з другого боку – до підвищення ефективності їх використання. Подібні процеси вимагають особливої уваги до інновацій, з допомогою яких можна успішно вирішувати проблеми розвитку.

К.Прахалад і В.Рамасвами наголошують на важливості спільного творення цінностей підприємствами і споживачами. Традиційно інновації скеровують на технології, продукти й процеси. Взаємодія компаній зі споживачами при цьому відбувається у процесу обміну товарів і послуг на гроші. У нових умовах важливо, щоб пропозиції, сформовані ціннісним ланцюжком компанії, відповідали попиту споживачів, а це передбачає безпосередню участь у процесах формування цінності споживача. У результаті процес спільного творення цінності витісняє процес обміну. Старі й нові підходи до сприйняття інновацій компаніями і споживачами наведено у табл.1.

Творення цінності в нових умовах з допомогою аутсорсингу, реінжинірингу бізнес-процесів, скорочення персоналу наштовхується на значний опір. Подібні трансформації можливі за умов налагодження сприятливого середовища сприйняття інновацій та високої інноваційної культури. Це передбачає формування нових ринків та комерційно успішних інновацій з допомогою нових методів управління та спільного творення цінності на основі діалогу, доступу, оцінювання ризику й прозорості (dialogue, access, risk assessment, transparency - DART) [1, с.31]. Діалог сприяє як обміну знаннями, так і формуванню якісно нового рівня порозуміння сторін за рахунок спільного формування цінностей. Доступ дає змогу розширювати можливості розвитку підприємства за рахунок передачі споживачу прав на користування майном чи певними послугами (не здійснюючи при цьому їх купівлі). Оцінювання ризиків базується на наданні споживачу необхідної інформації для прийняття ним усвідомлених рішень. Прозорість у стосунках потрібна для формування атмосфери довіри між сторонами.

Таблиця 1- Трансформація підходів до сприйняття інновацій [на основі 1, с.14-15]

Процеси творення цінності				
Передумови	Старі умови	Творють компанія	Основа цінності – продукти й послуги	Попит проявляє споживач
	Нові умови	Спільне творення	Основа цінності – досвід спільного творення	Індивід стає центром досвіду спільного творення
Наслідки	Старі умови	Компанія привласнює додану вартість	Забезпечення диференційованими продуктами	Формування замовлень на продукцію та послуги
	Нові умови	Обопільно вигідний розподіл створених цінностей	Множинність досвіду спільного творення через нестандартність взаємодії	Індивідуалізація досвіду спільного творення
Напрями розвитку	Старі умови	Зосередження на ланцюжках цінності та якості внутрішніх процесів	Зосередження на інноваціях технологій, продуктів та процесів	Зосередження на ланцюжках постачання та керуванні замовленнями
	Нові умови	Зосередження на якості взаємодії «споживач – компанія»	Зосередження на оновленні середовища досвіду	Зосередження на мережі досвіду

Необхідність зміни підходів до культури інновацій відзначають і Марк та Барбара Стефік. На їхню думку існує суперечність між цілями комерційної та винахідницької діяльності. Якщо для бізнесу пріоритетними цілями є прибутки, ринки, вдосконалення продуктів та теперішні клієнти, то для винахідників – нові технології та потенційні споживачі. У підході компаній до інновацій переважають комерційні інтереси, а замовниками досліджень і розробок виступають виробничі структури. Дана модель інновацій зорієнтована на короткий термін і швидко комерціалізацію результатів розробок. Винахідницьке ж уявлення про інновації передбачає фінансування проектів за рахунок спонсорських коштів. Дана модель розрахована, як правило, на тривалий термін і передбачає значну свободу вибору дій [2, с.217-218]. Для досягнення успіху у процесі інноваційної діяльності важливо оптимальним чином комбінувати зазначені вище моделі та підходи з метою врахування специфіки ситуації та моменту часу для досягнення кращих результатів в розрахунку на достатньо тривалу перспективу.

Європейські компанії створюють інновації по-різному. Тоді як одні проводять НДДКР та розробляють новітні технології, багато компаній

засновують свої інновації на існуючих технологіях або розвивають новітні бізнес-моделі чи послуги, якими користуються користувачі та постачальники, або розробляють інновації в межах роботи кластерів чи мереж. Відповідно політичні стратегії мають бути розроблені для підтримки всіх форм інноваційної діяльності, а не тільки технологічних інновацій [3, с.67].

Для інноваційної культури, як і для організаційної культури підприємства, властивий свій життєвий цикл становлення і розвитку, який не завжди збігається з життєвим циклом підприємства, однак вносить свої вагомні корективи в організаційний розвиток, особливо інноваційний.

У концептуальній моделі розкривається процес формування інноваційної культури, що охоплює як етапи цього процесу, так й технологію розвитку інноваційної культури. Алгоритм процесу формування інноваційної культури підприємства включає такі етапи [із врахуванням 4]:

- 1) визначення потенційних напрямків інноваційної діяльності;
- 2) визначення інноваційних цілей;
- 3) розроблення стратегії і програми розвитку інноваційної культури;
- 4) поєднання інтелектуального, інноваційного та інвестиційного потенціалу підприємства;
- 5) формування мотиваційного механізму реалізації стратегії інноваційної культури.

Через зростаючу складність і мультидисциплінарність сучасних інновацій постійно зростають витрати на доступ до знань про нові технології, а також самостійне здійснення масштабних НДДКР. Для протидії даним тенденціям компанії змушені вкладати кошти першочергово у прикладні розробки, спроможні забезпечити швидку окупність, які, як правило, забезпечують відносно невелике покращення окремих параметрів кінцевого продукту. Це йде на шкоду перспективному розвитку й може призводити до втрати конкурентних позицій. З метою підвищення ефективності та результативності інноваційної діяльності Г.Чесбро запропонував концепцію відкритих інновацій, яка передбачає активне використання зовнішніх ідей, підходів та розробок. Це передбачає формування нової інноваційної культури, основні риси якої наведено у табл.2.

Відкриті інновації допомагають впроваджувати нові ідеї за рахунок скорочення ризиків і сприяння притоку ресурсів для досягнення поставлених цілей за рахунок трансферу технологій. При цьому зовнішні можливості поєднуються із внутрішнім потенціалом розвитку, тобто суб'єкт господарювання отримує додаткові шанси для розвитку за рахунок об'єднання зусиль зацікавлених сторін.

Таблиця 2- Характеристики відкритих і традиційних (закритих) інновацій [5,6]

Риси традиційних (закритих) інновацій	Риси відкритих інновацій
Ніхто не повинен знати що компанія робить у сфері інновацій	Ніхто не повинен знати конфіденційну інформацію
Більші витрати на внутрішні дослідження забезпечують зміцнення ринкових позицій	Заохочення контактів з інноваційною спільнотою
Пріоритет у патентуванні – найвищі прибутки	Пріоритет у виході на ринок – найвищі прибутки
Потреба у великій кількості дослідників	Зосередженість на основних компетенціях, передача невласливих функцій на аутсорсинг

Для переходу на відкритий тип інноваційної діяльності компаніям важливо внести зміни у культуру сприйняття інновацій за рахунок здійснення наступних заходів [із урахуванням пропозицій, наведених у 7]:

- 1) сформуванню перелік стратегічних та ділових потреб;
- 2) визначити основні компетенції компанії;
- 3) дослідити проблеми розвитку;
- 4) сформуванню стратегію нарощування інтелектуального капіталу;
- 5) налагодити контакти із групами впливу (стейкхолдерами);
- 6) сформуванню імідж компанії, відкритої для інновацій;
- 7) налагодити взаємовигідні відносини з діловими партнерами;
- 8) оновити базу знань із урахуванням перспективних потреб ринку;
- 9) налагодити постійний моніторинг у сфері інноваційної діяльності.

Слід визнати, що більшість вітчизняних підприємств на сьогодні ще не готові до переходу на нову інноваційну культуру на базі відкритих інновацій. Однак процес трансформації є неминучим у зв'язку з швидким поширенням трансферу технологій за умов глобалізації. Умовами формування нової інноваційної культури є розвиток сучасної інноваційної інфраструктури та поглиблення міжнародного співробітництва вітчизняної науки та бізнесу.

Висновки. Аналіз стану інноваційної активності у вітчизняній економіці виявив необхідність її радикального підвищення. Для цього важливо, використовуючи світовий досвід формування інноваційної культури у сфері інноваційної діяльності, здійснити ряд першочергових заходів, спрямованих на оновлення інноваційної інфраструктури за рахунок залучення у дані процеси всіх зацікавлених сторін на засадах концепції відкритих інновацій. Налагодження співробітництва на основі спільного творення цінностей підвищить мотивацію сторін та конкурентоспроможність економіки загалом.

Список літератури: 1. Прахалад К.К., Рамасвами, Венкат. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами /Пер. з англ. – К.: Видавництво

Олексія Капусти (Підрозділ «Агенція «Стандарт»»), 2005. – 258 с. 2. *Стефік Марк, Стефік Барбара*. Прориви. Історії та стратегії радикальних новацій /Пер. з англ. – К.: Видавництво Олексія Капусти (Підрозділ «Агенція «Стандарт»»), 2005. – 322 с. 3. Законодавче регулювання інноваційної діяльності в Європейському Союзі та державах-членах ЄС /за ред. Г.Авігдора, Ю.Капіци. – К.: Фенікс, 2011. – 704 с. 4. *Захарчин Г.М., Андрійчук О.Я.* Концептуальна модель інноваційної культури підприємства /Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: Інформаційні технології галузі, 2008. № 18.8. – с. 272-278 5. *Chesbrough, Henry*. Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape. Cambridge, Massachusetts: Harvard Business Press, 2006. – 256 pp. 6. [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://www.ninesigma.com/WhatWeDo/AboutOpenInnovation.aspx>. 7. Stark, Kevin. 10 Steps for Creating an Open-Innovation Culture. [Електрон. ресурс]. Доступний з: http://www.industryweek.com/articles/10_steps_for_creating_an_open-innovation_culture_25783.aspx?SectionID=1

Поступила в редакцію 2.04.2012р

УДК 34:004

А.К. ЖАМСАТОВ, начальник управл., Управление Делами
Президента Республики Казахстан, Астана

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРАВА И ОБЩЕСТВА

Информационное право - это формирующаяся отрасль нового тысячелетия, и именно поэтому в настоящее время необходимо акцентировать свое внимание на данной отрасли и предопределить критерии ее развития. Существующие проблемы в правовом обеспечении информационной сферы создают серьезную угрозу информационной безопасности любого государства, что соответственно требует принятия мер по упорядочиванию, систематизации, кодификации действующего законодательства, а также международных норм. Информационному праву уже на протяжении несколько лет придается международный характер, что, в свою очередь, требует концептуального подхода в развитии международного информационного права.

Інформаційне право - це галузь нового тисячоліття, що формується, і саме тому нині необхідно акцентувати свою увагу на цій галузі і зумовити критерії її розвитку. Існуючі проблеми в правовому забезпеченні інформаційної сфери створюють серйозну загрозу інформаційної безпеки будь-якої держави, що відповідно вимагає вжиття заходів по впорядковуванню, систематизації, кодифікації чинного законодавства, а також міжнародних норм. Інформаційному праву вже на протязі декілька років надається міжнародний характер, що, у свою чергу, вимагає концептуального підходу в розвитку міжнародного інформаційного права.

The informational law - is the emerging area of the new millennium, and therefore currently we should focus our attention on and predetermine the development criteria of it. Existing problems in the legal providing of information area pose a serious threat to security of any state, which consequently requires measures to streamline, systematize, codify existing laws, as well as international standards. For the past few years the informational law has been

conferring the international meaning, which, in turn, requires a conceptual approach to the development of international information law.

Ключевые слова: информационное право, информационное общество.

Индустрия информационных технологий одна из наиболее динамично развивающихся отраслей в мире. Своим ростом отрасль обязана расширению общего проникновения ИТ-технологий в бизнес-процессы организаций, механизмы государственного управления и повседневную жизнь людей, создавая потребность в необходимости динамичного развития информационного общества.

Своим названием термин «информационное общество» обязан профессору Токийского технологического института Ю. Хаяши, чей термин был использован в появившихся практически одновременно – в Японии и США - работах Ф. Махлупа (1962г.) и Т. Умесао (1963г.). Теория «информационного общества» была развита такими известными авторами, как М. Порат, Й. Массуда, Т. Стоунер, Р. Карц и др. В той или иной мере она получила поддержку со стороны тех исследователей, которые акцентировали внимание не столько на прогрессе собственно информационных технологий, сколько на становлении технологического (технотронного) общества или же обозначали современный социум, отталкиваясь от возросшей или возрастающей роли знаний, как «the knowledgeable society», «knowledge society» или «knowledge-value society».

Начиная с 1992 года термин стали употреблять и западные страны, например, понятие «национальная глобальная информационная инфраструктура» ввели в [США](#) после известной конференции Национального научного фонда и знаменитого доклада [Б. Клинтона](#) и [А. Гора](#). Понятие «информационное общество» появилось в работах Экспертной группы Европейской комиссии по программам информационного общества под руководством [Мартина Бангеманна](#), одного из наиболее уважаемых в Европе экспертов по информационному обществу; «информационные [магистральи](#)» и «супермагистральи» – в канадских, британских и американских публикациях.

В конце XX в. термины «информационное общество» и «[информатизация](#)» прочно заняли свое место, причём не только в [лексиконе](#) специалистов в области [информации](#), но и в лексиконе политических деятелей, [экономистов](#), преподавателей и [ученых](#). В большинстве случаев это понятие ассоциировалось с развитием [информационных технологий](#) и средств [телекоммуникации](#), позволяющих на платформе [гражданского общества](#) (или, по крайней мере, декларированных его [принципов](#)) осуществить новый эволюционный скачок и достойно войти в следующий, XXI век уже в качестве информационного общества или его начального этапа.

[27 марта 2006 года Генеральная Ассамблея ООН приняла резолюцию под номером A/RES/60/252, которая провозглашает 17 мая](#)

Международным днем информационного общества (ныне «Всемирный день электросвязи и информационного общества») [1].

Совокупность правовых норм, регулирующих общественные отношения в информационной сфере, связанных с оборотом информации, формированием и использованием информационных ресурсов, созданием и функционированием информационных систем в целях обеспечения безопасного удовлетворения информационных потребностей граждан, их организаций, государства и общества, определена как информационное право.

Информационное право рассматривается как наука, как учебная дисциплина и как собственно система правового регулирования отношений в информационной сфере, то есть подотрасль административного права [2].

Выделение информационного права в подотрасль признается не всеми учеными и произошло сравнительно недавно. Строго говоря, практически все отношения между людьми имеют информационную составляющую. Поэтому можно говорить об информационном праве в широком и узком смысле. Если мы придерживаемся расширенной версии, оказывается, что нормы информационного права буквально рассыпаны по всему пласту законодательства. Например, информационно-правовой характер носят нормы о процессуальных действиях со свидетелями и прочими лицами, нормы налогового законодательства о декларировании и отчетности и т.д. Однако в этих случаях информационная деятельность играет хотя и важную, но вспомогательную роль, то есть является средством для достижения цели, лежащей за пределами информационной сферы (раскрытие преступления и наказание виновных, взимание налогов и т.д.). К информационному праву в узком, или собственном смысле, могут быть отнесены лишь такие нормы, которые регулируют информационные процессы, которые являются самоцелью, то есть когда информация есть не только средство достижения чего-либо иного, но и конечный итог [3].

На наш взгляд, необходимо согласиться с мнением, что информационное право – это совокупность основополагающих принципов политического устройства государства, при наличии формирующегося или сформировавшегося в нем информационного общества, которым обязаны следовать физические и юридические лица как субъекты отношений по поводу сбора, обработки, накопления, хранения, поиска, распространения и предоставления потребителю информации и которые регламентируют деятельность граждан, юридических лиц, органов государственной власти и местного самоуправления по информации, а также сочетание разработанных теоретических доктрин и весь массив международно-правовых норм, касающихся вопросов международного информационного обмена и деятельности субъектов международного права в информационной сфере.

Таким образом, информационное право – это формирующаяся отрасль нового тысячелетия, и именно поэтому в настоящее время необходимо акцентировать свое внимание на данной отрасли и предопределить критерии ее развития [4].

На наш взгляд, определенное внимание заслуживает государственная поддержка развития отрасли информационного права в Республике Казахстан.

В частности, на современном этапе в Республике Казахстан вопросам информационных технологий, как и инновациям в целом, уделяется первостепенное внимание. Повышение качества государственных услуг населению является одним из приоритетных направлений в развитии Республики Казахстан [5].

В целях реализации постановления Правительства Республики Казахстан от 14 апреля 2010 года № 302 «Об утверждении Плана мероприятий Правительства Республики Казахстан по реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы», постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 сентября 2010 года № 983 утверждена Программа по развитию информационных и коммуникационных технологий в Республике Казахстан на 2010-2014 годы (далее - Программа).

Программа разработана для создания условий и механизмов развития сферы информационных и коммуникационных технологий Республики Казахстан с целью:

перехода Республики Казахстан к информационному обществу и инновационной экономике;

формирования конкурентоспособного экспортоориентированного национального сектора инфокоммуникационных технологий [6].

В тоже время повсеместное внедрение информационных технологий непосредственно затрагивает вопросы и обеспечения должной информационной безопасности.

Так, в этих целях Указом Президента Республики Казахстан от 14 ноября 2011 года № 174 утверждена Концепция информационной безопасности Республики Казахстан до 2016 года (далее - Концепция) [7].

В данной Концепции показан анализ текущей ситуации, а именно, перечислены основные проблемы, связанные с обеспечением информационной безопасности (информационное давление, информационная экспансия, глобальный мониторинг, киберпреступность, открытость национального информационного пространства, неконкурентоспособность отечественного контента, отсутствие отечественных информационных технологий, нехватка квалифицированных кадров, уровень общей правовой и информационной культуры, вопросы информационных правоотношений и др.).

При этом, указанные проблемы, на наш взгляд, характерны всем государствам на постсоветском пространстве.

Существующие проблемы в правовом обеспечении информационной сферы создают серьезную угрозу информационной безопасности любого государства, что соответственно требует принятия мер по упорядочиванию, систематизации, кодификации действующего законодательства, а также международных норм.

По итогам второго Евразийского форума «Международные аспекты обеспечения информационной безопасности» государственным органам стран-участниц ЕврАзЭС и СНГ предложено помимо национальных стратегий формирования информационного общества разработать план совместных действий, направленных на развитие сотрудничества в области обеспечения информационной безопасности в Евразийском регионе, в котором отразить такие направления сотрудничества, как:

- совершенствование и гармонизация национального законодательства в сфере обеспечения информационной безопасности, в том числе формирование общих правовых подходов к осуществлению трансграничного обмена электронной информацией с учетом обеспечения ее конфиденциальности, целостности и достоверности, а также унификация норм ответственности за нарушение установленных правил информационного трансграничного обмена и иные правонарушения с использованием инфокоммуникационных технологий;

- активизация информационного обмена (возможно, создание единого банка данных стран-участниц ЕврАзЭС и СНГ) в части обнаружения угроз информационной безопасности;

- принятие международных стандартов в сфере обеспечения информационной безопасности и др. [8].

В настоящее время имеются достаточные основания для утверждения факта существования в Республике Казахстан информационного права как отдельной отрасли законодательства.

Это подтверждается самой Концепцией, так как в ней указываются основные нормативные правовые акты, посредством которых планируется реализация Концепции:

- законы Республики Казахстан «О государственных секретах», «Об электронном документе и электронной цифровой подписи», «Об информатизации», «О техническом регулировании», «О лицензировании», «О средствах массовой информации», «О связи» и другие;

- отраслевая Программа в сфере защиты государственных секретов;

- отраслевая Программа по обеспечению информационной безопасности Республики Казахстан на 2011-2014 годы, утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 января 2011 года № 45 ДСП;

- Программа по развитию информационных и коммуникационных технологий в Республике Казахстан на 2010-2014 годы, утвержденная

постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 сентября 2010 года № 983;

стратегические планы государственных органов.

Иными словами, в Республике Казахстан назрела потребность в принятии государственно-правовых мер для более углубленного изучения информационного права как науки, учебной дисциплины и отрасли казахстанского законодательства.

В этой связи, предлагается использовать общеизвестные методы систематизации законодательства, регулирующие правовые отношения в информационной сфере:

Учёт законодательства – деятельность по сбору, хранению и поддержанию в контрольном состоянии нормативных актов, а также по созданию поисковой системы, которая обеспечивает розыск необходимой информации среди массива актов, взятых на учёт.

Инкорпорация законодательства – деятельность по упорядочению действующих нормативных актов путём их объединения в хронологическом, тематическом, алфавитном порядке (без изменения формы и содержания) в соответствующем официальном, официозном (полуофициальном) или неофициальном сборнике (собрании).

Консолидация законодательства – сведение (объединение) соответствующего множества нормативных актов по одному или нескольким взаимосвязанным вопросам в один укрупнённый акт. Его особенность в том, что он не меняет содержание правового регулирования, только вносит изменения, относящиеся к форме законодательства.

Кодификация законодательства – правотворческая деятельность органов государства по радикальной количественно-качественной переработке формы и содержания законодательства путём создания нового сводного систематизированного (единого, логически и юридически целостного, внутренне и внешне согласованного) нормативного акта повышенного уровня стабильности.

На наш взгляд, систематизация законодательства в информационной сфере позволит:

обозреть весь массив действующего законодательства, выявить и устранить несогласованности, противоречия, пробелы правового регулирования (дефекты законодательства);

повысить эффективность законодательства;

сделать законодательство более доступным (более удобным для пользования, облегчить поиск необходимой нормы);

способствовать изучению, исследованию законодательства;

способствовать правовому воспитанию граждан (улучшает познавательный процесс формирования их правосознания).

Конечным результатом систематизации информационного законодательства, на наш взгляд, будет:

многогранное содействие внедрению инноваций;

повсеместное внедрение информационных технологий;
успешная реализация модернизации государственной деятельности;
эффективная целенаправленная модернизация государственной службы;

достижение высокого уровня, профессионально-качественного оказания государственных услуг;

повышение и увеличение уровня информационной культуры среди граждан.

Кроме того, предлагается активизировать взаимодействие страны со специализированными организациями ООН, реализацию предлагаемых ими планов действий.

В частности, в своём послании 2006 года, посвящённом Всемирному дню информационного общества, [Генеральный секретарь ООН Кофи Аннан](#) отметил важность установления этого памятного дня. Отмечаемая дата, сказал К. Аннан, подчеркивает связь между огромными возможностями информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и ускорением темпов развития. Он призвал все государства-члены ООН развивать меры для повышения безопасности и укрепления доверия к информационно-коммуникационным технологиям, создать свободное безопасное информационное общество.

Таким образом, информационное право уже на протяжении нескольких лет носит международный характер, что, в свою очередь, требует концептуального подхода в развитии международного информационного права.

Следует отметить важность принятия государствами - участниками Содружества Независимых Государств Межгосударственной программы инновационного сотрудничества на период до 2020 года.

Решение о разработке Межгосударственной целевой программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года было принято Советом глав правительств СНГ 14 ноября 2008 года. Головным разработчиком Программы, по решению Экономического совета СНГ от 17 июня 2010 года, стал Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».

В ходе состоявшегося 3 сентября 2011 года в Душанбе Совета глав государств СНГ большинство руководителей стран Содружества, в том числе Президент Украины В.Ф.Янукович, выразили желание ускорить процесс принятия Программы.

23 сентября 2011 года на заседании Экономического совета СНГ в Алматы итоговый проект Программы был одобрен шестью странами-участницами, а 18 октября 2011 года Межгоспрограмма была единогласно принята на 58-м заседании Совета глав правительств СНГ в Санкт-Петербурге. Решение о ее утверждении было подписано всеми странами-участницами ее разработки – Арменией, Белоруссией, Казахстаном, Кыргызстаном, Молдовой, Российской Федерацией, Таджикистаном,

Украиной. Принятие Программы открыло путь к началу ее реализации с 2012 года.

В итоге 9 октября 2011 года Экономический совет СНГ по представлению заказчика-координатора возложил функции Оператора Программы на некоммерческую организацию «Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий» (Фонд «Сколково»), который имеет все возможности стать локомотивом реализации инновационных и инвестиционных проектов наших стран.

В настоящее время активными участниками Программы являются восемь государств-участников СНГ – Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Украина [9].

Итак, в условиях социально-экономической модернизации, в том числе инновационного развития, повсеместного внедрения и использования информационных технологий для достижения высокой информационной культуры в обществе вопросу развития информационного права должно быть уделено первостепенное, стратегическое внимание, а именно:

- оперативное проведение систематизации законодательства;

- использование государством действенных механизмов для придания информационному праву особого статуса, как отрасли права и науки (в том числе, внедрение как дисциплины на всех ступенях образования);

- принятие необходимых мер для концептуального изучения международного информационного права;

- активное сотрудничество и взаимодействие с международными организациями, призванными создавать информационное и инновационное общество.

Выполнение перечисленных основных мероприятий, на наш взгляд, безусловно, сформирует и повысит уровень инновационной культуры общества, позволит достигнуть положительных результатов и эффективности в государственной деятельности, поспособствует оказанию качественных государственных услуг, выявлению проблем и путей их решения, повысит конкурентоспособность экономики, социальную ответственность бизнеса, соответственно, рациональное использование человеческих ресурсов и знаний, а также ускорит интеграционные процессы для осуществления согласованной межгосударственной экономики и политики.

Список литературы: 1. Материал из Википедии — свободной энциклопедии [электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>. 2. Информационное право/ Лапина М.А., Ревин А.Г., Лапин В.И. М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2004. 3. Информационное право [электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.aha.ru/~andrew_r/infolaw. 4. Информационное право: актуальные проблемы формирования новой отрасли [электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://kraspubl.ru/content/view/303/36>. 5. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана 27 января 2012 года: Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана [электрон. ресурс]. – Режим

доступа: <http://www.kyzmet.kz>. 6. Постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 сентября 2010 года № 983 «Об утверждении Программы по развитию информационных и коммуникационных технологий в Республике Казахстан на 2010 - 2014 годы» [электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://e.gov.kz>. 7. Указ Президента Республики Казахстан от 14 ноября 2011 года № 174 «Об утверждении Концепции информационной безопасности Республики Казахстан до 2016 года» [электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.kz>. 8. Официальный сайт журнала «Информационное право» [электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.infolaw.ru/lib/2006-4-international-info-security>. 9. Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству [электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://rs.gov.ru/taxonomy/term/185>

Поступила в редакцію 5.04.2012р

УДК 658.821

О.А. ІВАНОВА, канд. ек. наук, Харківський гуманітарний університет
«Народна українська академія»

ВИЗНАЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ОЦІНКИ РІВНЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Зроблений аналіз підходів до проблеми конкурентоспроможності фірми з урахуванням потреб ринку при розробці стратегії підприємства, встановлено зв'язок між ними. Обґрунтована необхідність комплексного дослідження шляхів управління конкурентоспроможністю підприємства.

Сделан анализ подходов к проблеме конкурентоспособности фирмы с учетом потребностей рынка при разработке стратегии предприятия, установлена связь между ними. Обоснованная необходимость комплексного исследования путей управления конкурентоспособностью предприятия.

An analysis of approaches to the problem of enterprise competitiveness management with the consideration of market demands when developing the strategy of the enterprise as a business entity has been done. The necessity of a comprehensive study of enterprise competitiveness management instruments on the basis of a system approach has been grounded.

Ключові слова: конкурентоспроможність, потенціал, складові, чинники, підприємство, оцінка.

В сучасних умовах господарювання конкурентні відносини стали невід'ємною частиною функціонування вітчизняної економіки. Посилення конкуренції між підприємствами і виробленою ними продукцією займає важливе місце серед інших економічних проблем. Конкурентоспроможність підприємства є однією із найважливіших

категорій ринкової економіки і характеризує ефективну адаптацію підприємства до ринкового середовища.

До недавнього часу конкурентоспроможність продукції у вітчизняній економічній літературі розглядалась в основному в рамках зовнішньої економічної діяльності в тісному зв'язку з якістю експортної продукції. На сучасному етапі економічного розвитку представляється актуальним визначення рівня конкурентоспроможності промислової продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Все це виділяє конкурентоспроможність в число найважливіших цільових установок господарського управління.

Проблеми конкуренції і конкурентоспроможності пройшли довгий еволюційний шлях від їх первинної постановки і розробки в працях засновників класичної політичної економії до сьогоднішнього дня, коли існує багато методик оцінки конкурентоспроможності підприємства, які вживаються в основному в зарубіжних країнах. У працях сучасних науковців проблема конкурентоспроможності підприємства представлена переважно у аспекті підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, пошуку ринку збуту, вибору способів конкурентної боротьби. Чимала кількість методик оцінки конкурентоспроможності фірми в сучасних умовах господарювання в Україні не підкріплена досвідом використання на практиці. Стратегічний підхід до управління конкурентоспроможністю продукції набув значного поширення у працях зарубіжних дослідників, проте незважаючи на їх високий рівень повне використання їх у вітчизняній практиці через особливості української економіки неможливе. Зарубіжні методики частіше непридатні для економіки нашої країни через значну відмінність умов створення і функціонування підприємств від умов розвинених країн.

Ринкові відносини в Україні здійснюються в умовах відсутності єдиних науково-методологічних основ виміру й оцінки конкурентоспроможності підприємств. Це ускладнює дослідження діяльності суб'єктів господарювання і визначення ролі і місця кожного підприємства в галузі і у національній економіці. Відсутність надійного інструментарію виміру і оцінки конкурентоспроможності підприємств знижує ділову активність суб'єктів господарювання і сповільнює адаптацію до постійно мінливих умов ринку, що визначило необхідність розробки відповідних теоретичних і методичних питань [4].

Система управління конкурентоспроможністю підприємства є динамічною, що зумовлює її постійного удосконалення в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища та трансформаційних процесів. Як показує практика, значна кількість українських підприємств не готові до ведення активної конкурентної боротьби. Основними причинами цього є недостатнє опрацювання методичного забезпечення управління конкурентоспроможністю, відсутність у підприємств ефективних

управлінських і організаційно-економічних механізмів реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища.

Конкурентоспроможність являє багатомірну характеристику, що визначається багатоаспектністю самого явища конкуренції. Розглядаючи проблему конкурентоспроможності необхідно зазначити що вона може бути розглянута в контексті конкуренції, конкурентоспроможності продукції або підприємства, конкурентоспроможності регіонів. Всі ці показники знаходяться в тісному зв'язку та визначають один інший.

Важливою складовою при дослідженні проблеми конкурентоспроможності підприємства є визначення конкурентного потенціалу підприємства. Підтримка високої конкурентоспроможності підприємства по суті і є забезпечення його високого потенціалу відносно задоволення відповідної суспільної потреби в товарах (послугах). Конкурентоспроможність потенціалу підприємства можна визначити як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відображує міру переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів і організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, відносно сукупності індикаторів підприємств-аналогів [2]. Серед компонентів потенціалу підприємства сучасні дослідники виділяють такі складові [1]:

виробничий потенціал (виробничі площі, машини, устаткування, механізми і інші види фондів, їх технічний стан, знос основних фондів, сировинні запаси);

кадровий потенціал (чисельність персоналу, структура і кваліфікація, знання, уміння і навички, рівень освіти, комунікативні якості);

науково-дослідний потенціал (науково-технічні розробки і винаходи; персонал, який володіє науково-технічними знаннями і виробничим досвідом);

техніко-технологічний потенціал (прогресивність використання техніки і технології виготовлення продукції, відповідність якості світовим стандартам, мінімальні витрати виробництва, економічність ресурсів);

управлінський потенціал (стиль; навички лідерства; сукупні знання підприємства і його оточення, працездатність і компетентність, професіоналізм);

інформаційний потенціал (інформаційні можливості підприємства, які включають інфраструктуру; системи підтримки ухвалення рішень; системи, направлені на підтримку роботи всіх служб підприємства і розвитку бізнесу);

організаційний потенціал (можливості впровадження організаційних нововведень в системі підприємства);

маркетинговий потенціал (здатність забезпечувати прискорення віддачі основних і оборотних засобів, підвищення мобільності виробництва і рівня конкурентоспроможності товарів і їх виробників; своєчасне створення

нових товарів і швидке їх просування на ті ринки, на яких можна отримати максимальний ефект);

фінансовий потенціал (фінансові ресурси, які дозволяють підприємству нормально відтворювати процес виробництва, виконуючи при цьому всі свої зобов'язання за рахунок наявних активів і отримуваних доходів, оцінка через систему економічних показників, які характеризують платоспроможність підприємства);

інноваційний потенціал (передбачувані або такі, що вже мобілізують на досягнення інноваційної стратегії ресурси і організаційний механізм (технології діяльності і організаційна структура)).

Серед чинників, які істотно впливають на розвиток потенціалу сучасного підприємства і його елементів, можна виділити такі основні групи і їх характеристики:

економічні (тенденції виробництва, фаза економічного циклу розвитку економіки, валютно-грошова політика, рівень зайнятості, фіскальна політика, напрями ринково-економічних реформ);

політичні (політичний стан і влада, соціальні стосунки, налагоджена зв'язків між регіональними і національними органами влади, розвиток підприємництва і бізнесу, прозорість економічних стосунків в країні);

соціально-культурні (соціальні установки і культурні цінності, соціальний устрій, дискримінація в бізнесі, соціальний захист населення);

технологічні чинники (інвестиційний клімат, інтерес до впровадження інновацій, контроль якості і безпеки товару, заохочувальні заходи відносно гарантій винахідництва і раціоналізації);

міжнародні (валютні курси, митні тарифи і податкові ставки, економічна політика і економічні зв'язки на політичній основі, законодавче поле, тенденції розвитку країн-партнерів);

екологічні і географічні (екологічна ситуація в країні, правове забезпечення безпеки викидів в довкілля, доступ до сировинних ресурсів, ціни на сировині, транспортні умови, забезпеченість трудовими ресурсами і їх якість);

законодавство (однозначність законодавства, ефективність законодавчих рішень, узгодженість законів і підзаконних актів);

постачальники (бажання до співпраці, якість сировини і услуг, ефективність цінової політики, ритмічність в постачанні і наданні послуг, умови кредитування, тенденції банкрутства ділових партнерів);

конкуренти (поведінка конкурентів, бар'єри входу на ринок і виходу з нього, якість конкуренції);

споживачі (налагодження ефективних комунікацій, бажання співробітничати, фінансовий стан споживача) та ін.

Таким чином, конкурентний потенціал підприємства – це сукупність взаємозалежних і взаємообумовлених потенціалів: виробничого, фінансового, інноваційного і маркетингового, які дозволяють підприємству отримувати прибуток, достатній для відтворення елементів

виробництва, удосконалювання процесу виробництва, підтримки і поліпшення якості продукції, стимулювання виробництва в умовах постійних змін конкурентного середовища [3]. Аналізуючи складові конкурентного потенціалу можливо визначити, що конкурентний потенціал підприємства є інтегральним, а складові його потенціали – частковими. Часткові потенціали мають специфічні особливості формування, використання, відтворення і розвитку, знаходяться під впливом специфічних зовнішніх і внутрішніх факторів, які характеризують ці процеси.

Головним із часткових потенціалів промислового підприємства є виробничий, який визначається максимальним обсягом виробництва продукції в натуральному виразі на рік. Не меншої уваги необхідно приділяти фінансовому потенціалу у формуванні інтегрального потенціалу підприємства. Під фінансовим потенціалом розуміється максимально можливий обсяг власних коштів підприємства, які формуються за рахунок чистого прибутку підприємства, амортизаційних накопичень, імобілізації внутрішніх фінансових ресурсів. Таким чином, необхідно визначати ступінь використання фінансового потенціалу зі співвідношення фактичного обсягу фінансових коштів на рік до максимально можливого. Інноваційний потенціал являє собою такі можливості підприємства, які дозволяють проводити на підприємстві науково-дослідні і конструкторські роботи, впроваджувати передові технології у виробничому процесі і у процесі управління підприємством. Тому визначати рівень використання інноваційного потенціалу необхідно з відношення фактичних інноваційних витрат на підприємстві на рік до максимально можливого. Маркетинговий потенціал формує конкурентний потенціал підприємства. Його розмір дорівнює максимальній місткості ринку, який за даних умов господарювання може зайняти конкретне підприємство, тобто як відношення фактично реалізованого на рік обсягу продукції у світових цінах до місткості ринку продукції відповідної галузі.

Все це обумовлює, що важливим джерелом інформації для формування стратегічних цілей є інформація про потенціал підприємства, аналіз якого дозволяє оцінити реальність поставлених цілей, спрогнозувати можливі зміни і вибрати найбільш ефективну стратегію організації. Таким чином при дослідженні проблеми конкурентоспроможності підприємства необхідно приділяти увагу не тільки тактиці підприємства по формуванню цієї переваги, а й стратегічного напрямку, який дозволить підприємству підвищити конкурентоспроможність підприємства шляхом підвищення його потенціалу.

Список літератури: 1. *Отенко І. П.* Управління конкурентними перевагами підприємства: наукове видання / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 212 с. 2. *Попович Ю. А.* Моделі аналізу конкурентоспроможності суб'єктів господарювання / Ю.А. Попович // Наукові праці МАУП. - № 26. – 2010. – С. 50-55. 3. *Фатхутдинов Р. А.* Конкурентоспособность организации в условиях кризиса:

экономика, маркетинг, менеджмент / Фатхутдинов Р. А. – М. : Маркетинг, 2002. – 892 с.
4. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика / А. Ю. Юданов / Учебно-практическое издание – 2-е изд. – М.: Гном-Пресс, 2008. – 384 с.

Поступила в редакцію 2.04.2012р

УДК 338.48 (477.52)

С. М. ІЛЛЯШЕНКО, д-р.ек.наук, професор, СумДУ, Суми
В.О. ЩЕРБАЧЕНКО, СумДУ, Суми

АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ¹

Виконано аналіз потенціалу Сумського обласного ринку туристичних послуг, а також придатності окремих регіонів області для надання конкретних видів туристичних послуг. Запропоновано методичний підхід до кількісної оцінки перспектив розвитку певних видів туризму у аналізованих місцевостях. Отримані результати можуть бути використані для обґрунтування програм розвитку інфраструктури туристичних послуг на регіональному рівні та доцільності розвитку конкретних видів туристичного бізнесу.

Выполнен анализ потенциала Сумского областного рынка туристических услуг, а также пригодности отдельных регионов области для предоставления конкретных видов туристических услуг. Предложен методический подход к количественной оценке перспектив развития определенных видов туризма в анализируемых местностях. Полученные результаты могут быть использованы для обоснования программ развития инфраструктуры туристических услуг на региональном уровне и целесообразности развития конкретных видов туристического бизнеса.

The analysis of Sumy regional market of tourist services potential was performed, as well as analysis of specific oblast regions suitability to provide specific types of tourist services. Methodical approach is offered to provide quantitative estimation of certain types of tourism development prospect in locations subject to analysis. Received results can be used to substantiate programs of tourist services infrastructure development at regional level and specific types of tourist business development expedience.

Ключові слова: екологічний туризм, етнографічний туризм, маршрутно-пізнавальний туризм, спортивно-оздоровчий туризм, потенціал ринку, кількісна оцінка, стійкий розвиток території.

Постановка проблеми. Стійкий соціально-економічний розвиток територій є одним з ключових пріоритетів економічної політики України. Він надає можливості усунути існуючі диспропорції у розвитку продуктивних сил держави, забезпечує зростання добробуту і якості життя населення, підвищує шанси на участь усіх регіонів країни у світових господарських процесах, створює передумови входження на рівних у світове співтовариство цивілізованих економічно розвинених країн.

¹ Робота виконана за д/б темою "Розроблення механізму впровадження екологічних інновацій", № 0112U001378

Враховуючи викладене, виникає необхідність в аналізі ринкових можливостей розвитку потенціалу території, оцінці можливостей реалізації її порівняльних конкурентних переваг, формуванні на цій основі комплексу заходів, спрямованих на створення відповідного іміджу регіону, області, міста чи селища з метою залучення необхідних інвестицій, розробки відповідного нормативно-правового забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним з найбільш ефективних інструментів управління соціально-економічним розвитком регіонів і окремих населених пунктів є маркетинг територій. Проблематика маркетингу територій детально досліджена вітчизняними і зарубіжними науковцями, зокрема, в роботах К. Асплунда, Ф. Котлера, И. Рейна, Д. Хайдера [8], А.П. Панкрухіна [14] та ін. При цьому маркетинг територій ними розглядається достатньо багатоаспектно: як передова ідея й філософія управління розвитком території, як форма спільної діяльності та ринкова політика територіальних органів влади й управління, як спосіб задоволення потреб території за допомогою обміну тощо.

Як свідчить зарубіжний і вітчизняний досвід досить ефективним напрямом маркетингу територій є формування ринку туристичних послуг, який довів свою результативність у найбільш туристично-привабливих регіонах України: Криму, Приазов'ї, Карпатах, Прикарпатті, окремих районах Полісся тощо. В останні роки у світовій практиці набувають поширення відносно малобюджетні види туризму, такі як екологічний, пізнавальний, спортивно-оздоровчий та ін., для розвитку яких непотрібні значні інвестиції і які при належній організації можуть досить швидко забезпечити прибутковість. До інших переваг даного виду бізнесу слід віднести його екологічну зорієнтованість, що є в наш час досить актуальним. Аналізом туристичного потенціалу територій займалися такі зарубіжні та вітчизняні науковці як Ж. Гіблато [1], Я. Варшинська [3], В.Е. Хруцкий, І.В. Корнєєва, Є.Е. Автухова [16], С.П. Павлюка, Г.Й. Гориня, Р.Ф. Кирчіва [18].

Серед населення країн Євросоюзу та Північної Америки набуває популярності і етнографічний туризм (агротуризм), його проблеми і шляхи їх розв'язання висвітлені у роботах таких науковців, як Дебнієвська М.[5], Ю.В. Зінько [6], Н. Кудла [9, 10], В. Липчук [11], Я. Маєвський [12], М.Й. Рутинський [15], Ю. Світліковська, М. Ялінік та ін. Особливістю цього виду туризму є те, що він здійснюється у сільській місцевості з використанням послуг, що надають відпочиваючим селяни.

Проте формування вітчизняного ринку туристичних послуг, окрім згаданих Криму, Карпат та небагатьох інших, відбувається досить повільно і безсистемно. Існуючі наукові напрацювання розглядають в основному маркетинг окремих видів туризму і не дозволяють системно оцінити і визначити шляхи реалізації потенціалу ринку туристичних послуг території.

Таким чином метою статті є аналіз потенціалу ринку туристичних послуг Сумської області, як одного з регіонів України для якого туризм не є традиційним, а також розробка методичного підходу до оцінки відповідності визначеного потенціалу запитам споживачів різних видів туристичних послуг.

Основні результати. Аналіз було проведено за схемою на рис. 1.



Рис. 1- Складові потенціалу туризму Сумщини

Виконаємо якісний аналіз складових потенціалу ринку туристичних послуг Сумської обл.

Рекреаційний потенціал (потенціал екологічного туризму). Сумська обл. розташована в північно-східній частині України. Сусідами її на півдні і південному сході є Полтавська і Харківська, на заході – Чернігівська області. На півночі і сході протягом 498 км її межі збігаються з українсько-російським кордоном, де область межує з Брянською, Курською та Белгородською областями Росії. Область розташована в межах двох фізико-географічних зон – полісся і лісостепу. Клімат області помірно континентальний, з теплим літом і помірно холодною зимою. По території області протікає понад 300 річок. Усі вони належать до басейну Дніпра. Найбільші з них: Десна, Сейм, Сула, Псел, Ворскла. У межах області розташовані 33 великих озера та 1660 ставків і водоймищ.

Природно-заповідний фонд області представлений унікальними та найкраще збереженими природними територіями та об'єктами майже всіх типів та категорій. Сьогодні їх кількість досягла 208 і становить 158164,27 га або 6,64 % від загальної території області. Це один з найкращих показників в Україні. В області існують один національний природний парк, відділення природного заповідника, 10 заказників, 3 пам'ятки природи, 2 парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва загальнодержавного значення; 2 регіональних ландшафтних парки, 29 заповідних урочищ, 54 заказники, 62 пам'ятки природи, 19 парків-пам'яток садово-паркового мистецтва та 1 ботанічний сад місцевого значення [12]. Характеристика основних природно-заповідних територій Сумської області подана у табл. 1.

З цих позицій Сумщина має всі умови для розвитку екологічного туризму. Представлені у табл. 1 об'єкти можуть зацікавити широке коло

осіб, які цікавляться природними ландшафтами та територіями, які збереглися на Сумщині і які практично відсутні у країнах Євросоюзу.

Потенціал пізнавального туризму. Сумщина має унікальну історико-культурну спадщину - майже 1,5 тис. пам'яток історії, 780 археології, 102 пам'ятники монументального мистецтва та 373 пам'ятки архітектури. Збереглися чудові садово-паркові архітектурні ансамблі (м. Суми, с. Хотінь, с. Кияниця, с. Куянівка, с. Бочечки, с. Волокитино), монастирські ансамблі (Мовчанський, Сафроніївський, Глинський тощо).

Приваблять туристів цікаві експонати краєзнавчих музеїв в містах Суми, Глухів, Ромни, Охтирка, Шостка, Конотоп, будинок-музей А.П. Чехова, що розташований на околиці м. Суми – Луці, музейна експозиція Петра Чайковського в с. Низи, що поблизу м. Суми, з шедеврами майстрів світового рівня познайомлять експозиції Сумського художнього музею (одного з найкращих в Україні) ім. М.Онацького та Лебединського художнього музею.

Таблиця 1- Основні заповідні місця Сумської області

N	Назва об'єкту	Площа, (га)	Тип	Район
Заповідники				
1	"Михайлівська цілина"	202,48	відділення Українського степового природного заповідника	Лебединський район
Національні природні парки				
1	"Деснянсько-Старогутський"	16215,1	національний природний парк	Середино-Будський район
Заказники загальнодержавного значення				
1	"Великий бір"	1231,0	Лісовий	Шосткинський
2	"Шалигинський"	2868,1	Ландшафтний	Глухівський
3	"Середньосеймський"	2020,8	Ландшафтний	Буринський, Білопільський, Путівльський
4	"Банний яр"	2020,8	Ботанічний	Сумський
5	"Журавлиний"	258,0	Орнітологічний	Сумський
6	"Андріяшівсько-Гудимівський"	1509,6	Гідрологічний	Роменський
7	"Біловодський"	1515,7	Гідрологічний	Роменський
8	"Климентівський"	1007,5	Гідрологічний	Охтирський
9	"Бакирівський"	2606,0	Гідрологічний	Охтирський, Тростянецький, Великописарівський
1	"Хухрянський"	4591,6	Гідрологічний	Охтирський
Пам'ятки природи загальнодержавного значення				
1	"Яблуня-колонія"	0,06	Ботанічний	Кролевецький
2	"Урочище Боромля"	55,0	Зоологічний	Конотопський
3	"Озеро Шелехівське"	7,0	Гідрологічний	Лебединський

Серед унікальних об'єктів цивільної архітектури, з якими знайомить Сумщина - Круглий двір у м. Тростянці, зведений у 1749 р., як манеж цирку та для господарських потреб, Будинок Сумського повітового земства у м. Суми, нині обласний краєзнавчий музей, Будинок Дворянського зібрання у м. Глухів, нині міський краєзнавчий музей. Однією з найстаріших козацьких церков в Україні є Миколаївська церква в м. Глухів (1693 р.) До надбань сакральної архітектури Сумщини також належать унікальні споруди – Воскресенська церква та Спасо–Преображенський собор у м. Суми, церква Миколи Козацького в м. Путивлі, Святодухівський собор у м. Ромни, ансамбль Покровського собору в м. Охтирка, Трьох-Анастасіївська церква в м. Глухов та ін.

Потенціал етнографічного, спортивно-оздоровчого туризму та відпочинку. Не залишать байдужими гостей нашої області вироби народних майстрів Сумщини: унікальний крелевецький рушник, вироби Боромлянської лозомеблевої фабрики, сувеніри Сумського фарфорового заводу, фірми «Верес». Цікавість становлять фестивалі і конкурси (табл. 2), які полюбили мешканці нашої області і які з великим задоволенням відвідують мешканці сусідніх областей, що свідчить про можливість етнографічного туризму, який «прив'язаний» до певних заходів (подібно Сорочинській ярмарці).

У Сумській обл. існує безліч куточків, які зможуть привабити туристів з різних міст України, так і з-за кордону. На Сумщині переважають селища та міста сільського типу. Ідея етнотуризму досить актуальна для нашого регіону, оскільки, проблема забезпечення себе та своєї родини заробітком у сільських жителів стоїть надзвичайно гостро.

Сьогодні в області діють 28 дитячих оздоровчих таборів, 88 профільних таборів художньо-естетичної, спортивної, туристично-краєзнавчої, еколого-натуралістичної спрямованості, що створені на базі позашкільних закладів, 71 табір праці та відпочинку, 5 баз відпочинку, 6 санаторіїв-профілакторіїв, 2 санаторії, SPA-курорт „Буймерівка”.

Велика кількість лісів, озер та річок можуть зацікавити любителів спортивно-оздоровчого туризму. На території Сумщини є всі умови для: проведення сплавів по річках, проживання у лісі біля річки чи озера у наметових таборах, спортивної рибної ловлі, парусного спорту на озерах, лижних кросів і переходів і т.п. За умов розвитку відповідної інфраструктури можливим є створення стаціонарних зон туристичного відпочинку: лісових, водних, степових тощо.

Таблиця 2- Культурно-мистецькі заходи, які проходять на Сумщині

Захід	Строки проведення	Місце	Учасники
1	2	3	4
Всеукраїнський фестиваль „Козацький родослав” та обласний фестиваль козацької пісні „Козацький родослав”	липень, щорічно	с. Шаповалівка Конотопський район	Вокальні чоловічі гурти

Продовження таблиці 2

1	2	3	4
Всеукраїнський сільський фестиваль мистецтв „Боромля” та Всеукраїнський конкурс на краще виконання пісень про українське село “Боромля”	щороку протягом останньої декади серпня	м. Тростянець	Провідні художні колективи і солісти, молоді митці естради у вокальному, хореографічному, інструментальному, розмовному жанрі.
Всеукраїнський літературно-мистецький фестиваль Кролевецькі рушники	листопад, щорічно	м. Кролевець	Поети і письменники, художники і майстри декоративно-прикладного мистецтва, мистецтвознавці, професійні та аматорські художні колективи і окремі виконавці з різних регіонів України, Російської Федерації та інших країн СНД.
Всеукраїнське козацьке свято „Калнишева рада”	жовтень, щорічно	с. Пустовійтівка Роменський район	Усі, хто бажають шанувати пам'ять останнього кошового отамана Запорізької Січі Петра Калнишевського.
Обласний фестиваль-конкурс української пісні імені Бориса Гмирі „3 іменем славетного земляка”	серпень, щорічно	м. Лебедин	Вокальні дуети, тріо, квартети, вокальні ансамблі та окремі виконавці з різних регіонів області, України, інших країн, незалежно від їх національності, громадянства і без вікових обмежень.
Обласний тур Всеукраїнського фестивалю-конкурсу колективів народного хорового співу імені Порфирія Демуцького	травень	м. Суми	Аматорські хорові колективи незалежно від їх відомчої належності.
Обласний фестиваль народної інструментальної музики “Веселі музики”	травень	сmt. Жовтневе, Білопільський район	Ансамблі народних музик, ансамблі народних інструментів, тріоїсти музики, окремі виконавці народної інструментальної музики.
Обласний дитячий фестиваль-конкурс виконавців сучасної естрадної пісні Чарівний клочик	квітень	сmt Ямпіль	Діти і підлітки - виконавці сучасної естрадної пісні
Обласний фольклорний фестиваль “Слобожанські вечорниці ”	грудень	Сумський район	Колективи та окремі виконавці що наслідують народні виконавські традиції етнографічних регіонів Сумщини.
Всеукраїнський фестиваль духової музики Сурми Конституції	кінець червня, щорічно	м. Суми	Духові оркестри з різних міст України, а також гості з інших країн
Міжрегіональний Миропільський ярмарок	середина серпня, щорічно	с. Миропілля, Краснопільський район	Представники агропромислових підприємств, торгівлі, ресторанного бізнесу, народні умільці з усіх районів Сумщини, та інших областей України, а також делегації з прикордонних областей Російської Федерації - Белгородської, Брянської та Курської.

Поблизу м. Суми у мальовничій місцевості розташовано великий конезавод, а також іподром. На їх базі регулярно проводяться як спортивні змагання, так і заходи у яких можуть взяти участь усі бажаючі, зокрема:

поїздки по мальовничій місцевості на конях верхи, у повозці чи на санях (у зимовий час).

Варто відмітити, що розвиток курортно-туристичних комплексів, які відповідають міжнародним стандартам, крім того, що він може стати істотним джерелом іноземної валюти, приніс би значну користь: сприяв би залученню до обслуговування відпочиваючих значної кількості населення, збереженню і розширенню унікальних природно-територіальних комплексів, покращенню екологічного стану.

Розроблені туристично-екскурсійні маршрути допоможуть створити умови для вивчення історико-культурної спадщини області, ознайомлять з природними пам'ятками краю, зможуть забезпечити відпочинок для різних категорій населення, дадуть можливість області вийти на широкий інформаційний простір, гідно заявити про себе на загальнодержавній та міжнародній арені не тільки інформаційно-рекламними засобами, а й конкретними пропозиціями конкурентоспроможних туристично-екскурсійних продуктів [17]. Таким чином Сумщина має всі умови для розвитку маршрутно-пізнавального та етнографічного туризму.

Результати проведеного аналізу дозволили виділити регіони і населені пункти Сумської обл. придатні для розвитку різних видів туризму (рис. 2). Умовні позначення на рис. 2: 1 - екологічний туризм; 2 - етнографічний туризм; 3 - маршрутно-пізнавальний туризм; 4 - санаторно-оздоровчий туризм; 5 - спортивно-оздоровчий, у т.ч.: водний, туристичні походи, спортивне рибальство, полювання, кінний тощо.

Далі виконаємо оцінку відповідності запитів споживачів туристичних послуг видам туризму, що можуть розвиватися на Сумщині. Для аналізу використаємо методику, що викладена у [7], при цьому скоригувавши її відповідно до специфіки об'єкту аналізу.



Рис. 2- Види туризму, характерні для Сумської області

Для уточнення тенденцій розвитку і складу туристичних послуг слід якомога точніше дізнатися смаки та уподобання окремих груп споживачів цих послуг, що вони найбільше цінують у послугах, якими користуються, і які якісні параметри послуг їм більш за все до душі. За кордом (в основному у США) були проведені масштабні дослідження [16] з вивчення стилів життя людей (споживачів товарів та послуг) і мотивації їх поведінки. Скористаємося розробленою у результаті цих досліджень класифікацією категорій людей для того, щоб визначити, які види потенційних споживачів з числа громадян розвинених країн може зацікавити той чи інший вид туристичних послуг (табл. 3). Умовні позначення: * - вид туризму, характерний для виділеної групи людей; - вид туризму, нехарактерний для виділеної групи людей.

Таблиця 3- Види туризму, які найбільш імовірно зацікавлять групи людей, виокремлені за стилем життя і мотивами поведінки (експертна оцінка)

Категорії споживачів	Екологічний	Етнографічний	Маршрутно-пізнавальний	Санаторно-оздоровчий	Спортивно-оздоровчий				
					водний	полюванні	рибалка	кінний	туристичні походи
Спонукувані ззовні, у т.ч.:									
- з відчуттям належності до середнього класу	*	*	*	*	*	*	*	*	*
- з прагненням до переваги	-	-	-	*	*	*	-	*	-
- які прагнуть досягти більшого	*	-	-	*	*	*	-	*	-
Спонукувані зсередини, у т.ч.:									
- яскравий індивідуаліст з саморекламою	*	-	*	-	*	-	-	*	*
- які віддають перевагу особистому досвіду;	*	*	*	*	*	*	*	*	*
- соціально свідомі	*	*	*	*	*	-	-	*	*
Інтегровані	*	*	*	*	*	*	*	*	*
РАЗОМ	5	4	5	6	7	5	3	7	5

Таким чином, встановлено, які гіпотетично групи людей з числа потенційних туристів може зацікавити той чи інший вид туристичних послуг, які можуть бути їм надані в Сумській області.

Далі укрупнено виділимо географічні сегменти ринку туристичних послуг Сумщини (табл. 4).

Таблиця 4- Оцінка відповідності регіонів Сумщини видам туризму

Регіони області	Екологічний	Етнографічний	Маршрутно-пізнавальний	Сана-торно-оздоровчий	Спортивно-оздоровчий				
					водний	полювання	рибалка	кінний	туристичні походи
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сумський район	4	5	2	5	4	5	5	5	4
м. Суми	3	5	5	0	3	0	3	5	4
у-ще Токарі	3	0	2	4	0	1	0	0	4
с. Хотінь	0	3	4	0	0	0	1	1	3
Лебединський район	5	1	2	5	3	2	4	5	4
м. Лебедин	3	5	3	0	0	0	2	1	2
Охтирський район	5	1	2	5	3	3	4	2	5
м. Охтирка	3	1	4	0	0	0	2	0	1
Роменський район	4	5	2	0	0	2	3	2	2
м. Ромни	3	1	4	0	0	0	2	0	2
Краснопільський район	1	5	1	0	0	2	3	2	3
Тростянецький район	4	1	1	0	0	2	2	2	3
м. Тростянець	3	5	3	0	0	0	2	0	4
Кролевецький район	4	1	1	0	0	5	2	2	4
м. Кролевець	3	5	1	0	0	0	0	0	3
Конотопський район	4	5	3	2	4	3	5	2	2
Білопільський район	4	5	3	0	3	2	3	2	3
Великописарівський район	4	1	1	0	3	3	3	2	3
Путівльський район	4	1	3	0	3	5	5	2	5
Шосткинський район	4	1	1	2	3	4	4	2	5
м. Шостка	3	1	3	0	0	0	2	0	5
Ямпіль	1	5	1	0	3	0	1	0	3
Середино-будський район	4	1	1	0	3	5	2	2	3
Буринський район	4	1	1	0	0	3	2	2	3
Липоводолинський район	0	0	4	0	4	5	3	2	3
Сумська обл. взагалі	5	5	4	4	2	3	3	3	3

Сегментація ринку виконана шляхом співставлення видів туризму, для яких існують природно-ресурсні умови розвитку, з інтересами, характерними для виділених груп споживачів туристичних послуг. Оцінки проставлені експертами за шкалою від 0 до 5.

Далі, в табл. 5 виконаємо оцінку доцільності розвитку конкретних видів туризму у регіонах Сумщини.

Оцінки в табл. 5 проставляються шляхом множення даних підсумків табл. 3 (сума позначок * у нижньому рядку табл. 3) на частку від ділення оцінок в табл. 4 на максимально можливу – 5. Види туризму, які отримали найвищу оцінку і є найбільш прийнятними для їх розвитку на Сумщині. При цьому враховано умови відповідності області природно-ресурсним і економічним особливостям, необхідність розвитку того чи іншого виду туризму, попит на конкретні види туристичних послуг різних категорій туристів. Проаналізувавши дані табл. 5, можна зробити висновок, що, в першу чергу, в регіонах області доцільно розвивати такі напрямки туризму

як екологічний, етнографічний маршрутно-пізнавальний, а також спортивно-оздоровчий (в основному, туристичні походи).

Таблиця 5- Оцінка доцільності розвитку різних видів туризму у Сумській області

Регіони області	Екологічний	Етнографічний	Маршрутно-пізнавальний	Сана-торно-оздоровчий	Спортивно-оздоровчий				
					водний	полювання	рибалка	кінний	туристичні походи
Сумський район	4,8	4	2	6	5,6	5	3	7	4
м. Суми	3,6	4	5	0	4,2	0	1,8	7	4
у-ще Токарі	3,6	0	2	4,8	0	1	0	0	4
с. Хотінь	0	2,4	4	0	0	0	0,6	1,4	3
Лебединський район	6	0,8	2	6	4,2	2	2,4	7	4
м. Лебедин	3,6	4	3	0	0	0	1,2	1,4	2
Охтирський район	6	0,8	2	6	4,2	3	2,4	2,8	5
м. Охтирка	3,6	0,8	4	0	0	0	1,2	0	1
Роменський район	4,8	4	2	0	0	2	1,8	2,8	2
м. Ромни	3,6	0,8	4	0	0	0	1,2	0	2
Краснопільський район	1,2	4	1	0	0	2	1,8	2,8	3
Тростянецький район	4,8	0,8	1	0	0	2	1,2	2,8	3
м. Тростянець	3,6	4	3	0	0	0	1,2	0	4
Кролевецький район	4,8	0,8	1	0	0	5	1,2	2,8	4
м. Кролевець	3,6	4	1	0	0	0	0	0	3
Конотопський район	4,8	4	3	2,4	5,6	3	3	2,8	2
Білопільський район	4,8	4	3	0	4,2	2	1,8	2,8	3
Великописарівський район	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Путівльський район	4,8	0,8	1	0	4,2	3	1,8	2,8	3
Шосткинський район	4,8	0,8	3	0	4,2	5	3	2,8	5
м. Шостка	4,8	0,8	1	2,4	4,2	4	2,4	2,8	5
Ямпіль	3,6	0,8	3	0	0	0	1,2	0	5
Середино-будський район	1,2	4	1	0	4,2	0	0,6	0	3
Буринський район	4,8	0,8	1	0	4,2	5	1,2	2,8	3
Липоводолинський район	4,8	0,8	1	0	0	3	1,2	2,8	3
Сумська обл. взагалі	6	4	4	4,8	2,8	3	1,8	4,2	3

Наступна таблиця (див. табл. 6) показує ступінь відповідності природо-ресурсних особливостей області потенційним споживачам туристичних послуг. Для цього проставлені у табл. 5 оцінки поділимо на кількість відповідних відміток табл. 3 і частку помножимо на 100. Результати табл. 6 аналогічні результатам табл. 5, проте вона більш наочно відображає їх і зручніша у використанні.

Таблиця 6- Оцінка доцільності розвитку різних видів туризму у Сумській області

Регіони області	Екологічний	Етнографічний	Маршрутно-пізнавальний	Санаторно-оздоровчий	Спортивно-оздоровчий				
					водний	полювання	рибалка	кінний	туристичні походи
Сумський район	80	100	40	100	80	100	100	100	80
м. Суми	60	100	100	0	60	0	60	100	80
у-ще Токарі	60	0	40	80	0	20	0	0	80
с. Хотінь	0	60	80	0	0	0	20	20	60
Лебединський район	100	20	40	100	60	40	80	100	80
м. Лебедин	60	100	60	0	0	0	40	20	40
Охтирський район	100	20	40	100	60	60	80	40	100
м. Охтирка	60	20	80	0	0	0	40	0	20
Роменський район	80	100	40	0	0	40	60	40	40
м. Ромни	60	20	80	0	0	0	40	0	40
Краснопільський район	20	100	20	0	0	40	60	40	60
Тростянецький район	80	20	20	0	0	40	40	40	60
м. Тростянець	60	100	60	0	0	0	40	0	80
Кролевецький район	80	20	20	0	0	100	40	40	80
м. Кролевець	60	100	20	0	0	0	0	0	60
Конотопський район	80	100	60	40	80	60	100	40	40
Білопільський район	80	100	60	0	60	40	60	40	60
Великописарівський район	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Путивльський район	80	20	20	0	60	60	60	40	60
Шосткинський район	80	20	60	0	60	100	100	40	100
м. Шостка	80	20	20	40	60	80	80	40	100
Ямпіль	60	20	60	0	0	0	40	0	100
Середино-будський район	20	100	20	0	60	0	20	0	60
Буринський район	80	20	20	0	60	100	40	40	60
Липоводолинський район	80	20	20	0	0	60	40	40	60
Сумська обл. взагалі	100	100	80	80	40	60	60	60	60

Отримані результати можуть бути використані при оцінці потенціалу ринку туристичних послуг Сумської обл. (за конкретними їх видами) у розрізі окремих регіонів. Зокрема, знаючи кількість і приблизний склад населення за виділеними категоріями для провідних країн Заходу, наприклад, для США частки людей виділених груп [7, 16] в порядку їх

перерахунку в табл. 3 у відсотках від загального складу населення становлять відповідно 33, 12, 6, 5, 18, 9, 2, а також середню кількість осіб, які проводять відпочинок у турпоїздках (за кожною групою), можна визначити приблизні місткості виділених сегментів ринку. За базу беруть результати виконаного аналізу і доповнюють їх даними опитування, проведеного рядом туристичних компаній [6], відсотком осіб з числа опитуваних користувачів туристичних послуг, які бажали б провести свій відпочинок в Україні (6-10% від числа опитуваних).

Висновки. Таким чином нами проведено аналіз природно-ресурсного потенціалу Сумської області і виконана якісна і кількісна (за авторською методикою) оцінка доцільності розвитку певних видів туризму у виділених регіонах області. Результати виконаного дослідження можуть бути використані для обґрунтування рішень про створення (модернізацію) відповідної інфраструктури для надання туристичних послуг в Сумській області, при розробці програм соціально-економічного розвитку окремих регіонів і області у цілому, маркетингових програм формування і розвитку іміджу Сумської області як регіону сприятливого для туризму, а також при формуванні системи нормативно-правових актів, які стимулюють розвиток туристичного бізнесу. Запропонована методика може бути використана і при аналізі достатності вже наявної бази (у тому чи іншому регіоні України в цілому чи її областей) для прийняття відповідної кількості вітчизняних чи іноземних туристів з урахуванням їх запитів і уподобань. В області доцільно розвивати такі напрямки туризму як сільський та екологічний, а також маршрутно-пізнавальний, спортивно-оздоровчий тощо. Особливу увагу автори привертають на розвиток нових, як для України взагалі, так і для нашого регіону зокрема, напрямків туризму - екологічний та етнографічний.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на уточнення складу і кількісних параметрів споживачів різних видів туристичних послуг, оцінку потреб у об'єктах туристичної інфраструктури, економічне обґрунтування програм розвитку конкретних видів туризму у регіонах, оцінку впливу заходів з розвитку ринку туристичних послуг на соціально-економічний розвиток територій.

Список літератури. 1. *Guibilato G. Economie touristique.* Dences: Delta a.Spes, 1983. – 186 p. 2. *Liberalizing International Transactions in Services: a Handbook.* UNCTAD. World Bank. - Geneva, 1994. – 182 c. 3. *Warszynska Jadwiga. Geografia turystyki.* Geografia w Uniwersytecie Jagiellonskim. 1849-1999. T.III. Rozwoj i dorobek nauk geograficznych w Uniwersytecie Jagiellonskim. - Krakow, 1999. - ss. 383-420. 4. *Александрова М.Ю. Экономика и туризм за рубежом (По материалам книги Ж.Гибилато «Экономика туризма» - Проблемы и программы туристско-рекреационного использования природного и историко-культурного потенциала в регионах России.* - М.,1995 - 168с. с. 53-59. 5. *Дебнієвська М. Агротуризм: витрати, ціни, ефекти / М. Дебнієвська, М. Ткачук. – Варшава, 1997. – 180с.* 6. *Зінько Ю.В. Сільський туризм в Європі і Америці / Ю.В. Зінько, В.П. Васильєв, П.А. Горішевський, М.Й. Рутинський // Туризм сільський*

зелений. – 2009. - №2. – С.3-40. 7. *Ілляшенко С.М.* Економічні аспекти пошуку цільових ринків: сегментація, оцінка ризику, економічний інструментарій. / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВВП Мрія-1 ЛТД, 1997. – 156с. 8. *Котлер Ф.* Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 376 с. 9. *Кудла Н.Є.* Маркетинг туристичних послуг / Н.Є. Кудла. – К., Знання, 2006. – 271с. 10. *Кудла Н.Є.* Про застосування комплексу маркетингових заходів у сільському туризмі / Н.Є. Кудла // Економіка України. – 2011. – №2. – С.79-85. 11. *Липчук В.* Агротуризм: організаційно-економічні засади розвитку / В. Липчук, Н. Липчук. – Львів, 2008. – 158с. 12. *Маєвський Я.* Агротуризм. / Я. Маєвський. – Львів, 2005. – 82 с. 13. Міністерство охорони навколишнього природного середовища України. Державне управління охорони навколишнього природного середовища у сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eco.sumy.ua/> 14. *Панкрухин А.П.* Маркетинг територій [Електронний ресурс] / А.П. Панкрухин. – Режим доступу: <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/01.php>. 15. *Рутинський М.* Сільський туризм: навч. посіб./ М. Рутинський, Ю. Зінко. – К.: Знання, 2006. – 271 с. 16. Современный маркетинг. Настольная книга по исследованию рынка [учеб. пособие. - 2-е изд., перераб. и доп.] / В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева, Е.Э. Автухова. /Под. ред. В.Е. Хруцкого. – М. Финансы и статистика., 2002.- 528с. 17. Сумщина туристична [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tour.sumy.ua/history.php>. 18. Українське народознавство: Навч. посібник (За ред. С.П. Павлюка, Г.Й. Гориня, Р.Ф. Кирчіва). - Львів: Фенікс, 1994.- 608 с.

Поступила в редакцію 5.04.2012р

УДК 658.012.3

К.В. КАМЧАТНА-СТЕПАНОВА, аспірант, НТУ «ХП»
С.П. СУДАРКІНА, канд.ек.наук., професор, НТУ«ХП»

ОЦІНКА ГНУЧКОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПРОФІЛЮ МАШИНО-БУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ПРОДУКТОВИХ ІННОВАЦІЙ

У статті розглянуто основні етапи оцінки гнучкості виробничого профілю, проаналізовані її показники при впровадженні продуктових інновацій.

В статье рассмотрены основные этапы оценки гибкости производственного профиля, проанализированы ее показатели при внедрении продуктовых инноваций.

The article reviews the main stages of assessment flexibility of the production profile, analyze its performance introduction of product innovation.

Ключові слова: інновації, гнучкість, виробничий профіль, машинобудівне підприємство.

Вступ. Розробка і впровадження продуктових інновацій, удосконалення продукції, яка випускається, та підготовка нового виробництва є неодмінними передумовами для підтримки стабільного

економічного зростання, досягнення сталих конкурентних позицій підприємства в ринковому суперництві.

Для вітчизняних підприємств машинобудівної галузі, виробничо-технологічна база переважної більшості яких вимагає на докорінну модернізацію, нагальність суттєвого оновлення продуктового ряду продукції, що випускається, додатково обумовлюється, з одного боку, неухильним зростанням гостроти ринкової конкуренції з боку зарубіжних виробників, а з іншого – необхідністю цілеспрямованого пошуку нових джерел збільшення прибутку, пов'язаних із випуском нових видів машин і обладнання, освоєнням нових сегментів ринку та ін. Проте фінансово-інвестиційні можливості вітчизняних підприємств для реалізації масштабних проектів впровадження продуктивних інновацій залишаються вкрай обмеженими. За такі обставини особливу актуальність набуває вирішення проблем використання ресурсів наявної виробничо-технологічної бази для розробки і впровадження випуску нових видів продукції, машин і обладнання.

Постановка завдання. Метою дослідження у роботі є обґрунтування та розробка системи показників оцінки гнучкості виробничого профілю машинобудівного підприємства при впровадженні продуктивних інновацій. Для досягнення поставленої мети використовувалися такі методи: системного аналізу – для розкриття ролі та місця заходів з розробки та впровадження продуктивних інновацій в процесі забезпечення усталеного розвитку підприємства; аналізу і синтезу – для визначення складу системи показників оцінки гнучкості виробничого профілю машинобудівного підприємства; таксономічний метод – для обґрунтування підходу до розрахунку узагальнюючого показника оцінки гнучкості виробничого профілю.

Методологія. Теоретико-методичні засади активізації інноваційної діяльності підприємств розглядалися в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких як Ансофф І. [1], Воронкова А. [2], Гретченко О. [3], Гриньов А. [4], Гриньова В. [5], Друкер П. [6], Іванов Ю. [9], Ілляшенко С. [7], Калюжна Н. [2], Кизим М. [9], Отенко В. [2], Пономаренко В. [9], Попов О. [5], Стеченко Д. [10], Сухоруков А. [8], Такер Р. [12], Чухрай Н. [11], Ястремська О. [9] та ін. Проте вивчення питань оцінки гнучкості виробничого профілю машинобудівних підприємств при впровадженні продуктивних інновацій для обґрунтування заходів, пов'язаних із використанням наявної виробничо-технологічної бази випуску нових видів продукції, машин і обладнання, залишаються недостатньо вивченими і вимагають на додаткове дослідження.

Результати дослідження. Розробка і впровадження продуктивних інновацій, підготовка виробництва нової продукції передбачає послідовне здійснення низки пошукових, дослідницьких, досвідно-конструкторських,

організаційно-управлінських, інженерних та інших видів робіт (від генерації ідей до комерційної реалізації), при чому ретельність обґрунтування рішень, які приймаються на ранніх стадіях, значною мірою визначає ефективність здійснення даного процесу у цілому. Одним з найбільш важливих етапів організації випуску нової продукції з цієї точки зору є технічна підготовка виробництва, до ключових напрямів прискорення якої слід віднести такі: типізація технологічних процесів; стандартизація, уніфікація, нормалізація нової продукції, а також її відповідних конструктивних елементів; застосування сучасних автоматизованих засобів проектування; впровадження гнучких автоматизованих виробничих ліній; використання належного управлінського інструментарію (наприклад, сітьового планування, графічних методів, виробничих моделей та ін.).

Так, стандартизація при проектуванні нових виробів у першу чергу передбачає ефективне використання в новій конструкції стандартних деталей і вузлів; раціональна уніфікація (конструкцій виробів, розмірів і параметрів, різновидів технологічних операцій і процесів, номенклатури застосовуваного устаткування, оснащення, інструменту, матеріалів і напівфабрикатів) – сприяє прискоренню процесів проектування та значному скороченню обсягу конструкторської і технологічної документації при зниженні трудомісткості її розроблення, оформлення, обліку й зберігання; нормалізація – передбачає вживання в конструкції нового виробу вже відомих і раніше розроблених деталей (нормалей), що виготовляються в різноманітному асортименті. Типізація технологічних процесів з виготовлення деталей та вузлів на основі забезпечення конструкторської і технологічної спадкоємності (максимально можливого використання наявного устаткування, оснащення, інструментів і матеріалів) дозволяє досягти підвищення надійності, технологічної досконалості виробу та сприяє скороченню витрат на розробку оригінальних інженерних рішень.

Забезпечення ефективної адаптації машинобудівних підприємств до умов суттєвого зростання вимог щодо швидкості оновлення продуктового ряду продукції, яка випускається, пов'язане також із широким застосуванням гнучких автоматизованих виробничих ліній, удосконалення організаційних форм посилення моральної та матеріальної зацікавленості учасників інноваційного процесу (науковців, конструкторів, технологів, фахівців виробничих та економічних підрозділів) у прискоренні впровадження продуктових інновацій.

Проте слід відзначити, що впровадження зазначених заходів, спрямованих на оновлення номенклатури і асортименту випуску нової продукції, часто носить недостатньо узгоджений та неупорядкований характер, пов'язаний із відсутністю належної аналітичної бази оцінювання потенціалу використання елементів наявної виробничо-технологічної бази підприємства для активізації інноваційної діяльності. Побудову

методичного підходу до вирішення зазначеного управлінського завдання пропонується здійснювати на основі оцінки гнучкості виробничого профілю (ОГВП), тобто сукупності параметрів відповідної виробничо-технологічної системи машинобудівного підприємства, що характеризує спроможність даної системи до своєчасного, ефективного та якісного випуску продукції з певною мірою різноманітності. Властивість гнучкості при цьому розглядається як основний показник прогресивності виробничого профілю підприємства, що виступає ознакою його здатності до варіювання кінцевих результатів діяльності без суттєвого збільшення витрат ресурсів (економічна гнучкість), зокрема – в сфері впровадження продуктивних інновацій, підготовки і впровадження нової продукції.

З позицій використання прогресивних технологічних процесів, гнучкість виробничого профілю – спроможність підприємства оновлювати номенклатуру продукції через організаційно-технологічні зміни у виробництві й управлінні підприємством, для забезпечення прибутковості й конкурентоспроможності своєї діяльності.

Процес оцінювання ОГВП складається з трьох основних етапів: розрахунок локальних показників (за напрямками – оцінка гнучкості організації виробничого циклу; оцінка гнучкості технічного оснащення виробничого процесу; оцінка уніфікації та стандартизації конструктивних елементів у складі нового виробу; див. табл. 1); визначення узагальнюючого показника гнучкості виробничого профілю; економічне обґрунтування заходів щодо використання елементів наявної виробничо-технологічної бази підприємства для оптимізації підготовки нової продукції.

До складу найважливіших джерел інформаційного забезпечення оцінювання гнучкості виробничого профілю машинобудівного підприємства при впровадженні продуктивних інновацій належать такі: нормативні (паспортні) характеристики встановленого обладнання; технологічні карти виготовлення нових виробів та специфікації складальних одиниць; матеріали обстежень, що спеціально проводяться; журнали роботи устаткування; документи по обліку відхилень матеріальних і трудових витрат та ін.

Розрахунок узагальнюючого показника гнучкості виробничого профілю може здійснюватися на основі таких підходів: таксономічного методу (як коефіцієнту розвитку багатомірних об'єктів, характеристиками яких будуть виступати локальні показники різних інноваційних проектів за напрямками оцінки, наведеними у табл. 1); середніх величин (наприклад, як добуток значень зазначених показників з урахуванням оцінок вагових коефіцієнтів значення); радарного методу (графоаналітичне зображення площини оцінок гнучкості); методу побудови профілю оцінок.

Таблиця - Система показників оцінки гнучкості виробничого профілю машинобудівного підприємства при впровадженні продуктивних інновацій

Назва показника	Умов. позн.	Порядок розрахунку
Вихідні відомості для оцінювання		
Трудоємність робіт з виробництва нового виробу (ВНВ)	Тр	Плановий
Трудоємність робіт з ВНВ, які будуть виконуватися на вже встановленому виробничому обладнанні (ВВО)	Тро	Плановий
Тривалість операційного виробничого (складного) циклу ВНВ	Твц	Плановий
Тривалість виробничого циклу ВНВ при паралельному методі руху предметів праці (сполучення операцій) на ВВО	Тцп	Плановий
Основний (технологічний) час ВНВ	Чо	Плановий
Основний (технологічний) час ВНВ, що припадає на виконання операцій з використанням ВВО	Чоо	Плановий
Плановий випуск нової продукції	Вп	Плановий
Пропускна спроможність ВВО, яке буде використовуватися при ВНВ	ПСо	Плановий
Кількість переділів (стадій) ВНВ, для виконання робіт за якими буде використовуватися ВНВ	m	Плановий
Тривалість виконання робіт за переділами (стадіями) ВНВ, для виконання робіт за якими буде використовуватися ВНВ	Чрm	Плановий
Первісна вартість ВВО, яке буде використовуватися при ВНВ	ПВо	Обліковий
Нарахована амортизація вартості ВВО	Ао	Обліковий
Нормативний час експлуатації ВВО	НЧо	Обліковий
Фактичний час експлуатації ВВО	ФЧо	Обліковий
Плановий випуск нової продукції, який передбачається виробляти з використанням автоматизованого ВВО	Вао	Плановий
Кількість одиниць технологічної оснастки, різального і вимірювального інструменту, які вже застосовуються на підприємстві та які передбачається використовувати при ВНВ	Ооі	Плановий
Загальна кількість конструктивних елементів (деталей, вузлів), які входять до складу нового виробу	Е	Плановий
Кількість стандартизованих конструктивних елементів (КЕ), які входять до складу нового виробу	Ес	Плановий
Кількість уніфікованих конструктивних елементів (КЕ), які входять до складу нового виробу	Еу	Плановий
Кількість отриманих за виробничою кооперацією конструктивних елементів (КЕ), які входять до складу нового виробу	Ек	Плановий
Кількість запозичених (виготовлені за зразками інших виробників) конструктивних елементів (КЕ), які входять до складу нового виробу	Ез	Плановий
Кількість оригінальних конструктивних елементів (КЕ), які входять до складу нового виробу	Ео	Плановий
Кількість найменувань (типорозмірів) конструктивних елементів (КЕ), які входять до складу нового виробу	Не	Плановий
Оцінка гнучкості організації виробничого циклу		
Коефіцієнт структури трудоємності робіт з ВНВ	Кст	$\frac{Тро}{Тр}$
Коефіцієнт структури виробничого циклу	Ксвц	$\frac{Тро}{Тр}$
Коефіцієнт структури основного (технологічного) часу ВНВ	Ксч	$\frac{Чоо}{Чо}$
Коефіцієнт пропорційності виробничого процесу ВНВ	Кпв	$\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^m (B - ПСо)^2}{m}}$

Продовження таблиці

Назва показника	Умов. позн.	Порядок розрахунку
Коефіцієнт паралельності виробничого процесу ВНВ (за ВВО)	Кпо	$\sum_{i=1}^m \chi p_i^m / T_{вв}$
Оцінка гнучкості технічного оснащення виробничого процесу		
Коефіцієнт зносу ВВО, яке буде використовуватися при ВНВ	Кзо	$A_o / ПВ_o$
Коефіцієнт часу експлуатації ВВО	Кео	$\Phi_{чo} / НЧ_o$
Коефіцієнт використання автоматизованого ВВО	Као	B_{a_o} / B_n
Коефіцієнт технічної оснащеності ВВО наявним інструментарієм	Кто	O_{o_i} / E
Оцінка уніфікації та стандартизації конструктивних елементів (КЕ) у складі нового виробу		
Коефіцієнт стандартизації КЕ у складі нового виробу	Кс	E_c / E
Коефіцієнт уніфікації КЕ у складі нового виробу	Ку	E_y / E
Коефіцієнт запозичення КЕ у складі нового виробу	Кз	E_z / E
Коефіцієнт кооперованих постачань КЕ у складі нового виробу	Кк	E_k / E
Коефіцієнт оригінальності КЕ у складі нового виробу	Ко	E_o / E
Коефіцієнт вживаності КЕ у складі нового виробу	Кв	$\frac{E_c + E_y + E_z + E_k}{E_c + E_y + E_z + E_k + E_o}$
Коефіцієнт повторюваності КЕ у складі нового виробу	Кп	$\frac{E_c + E_y + E_z + E_k + E_o}{H_e}$

З точки зору автора, найбільш доцільним здається використання таксономічного методу розрахунку узагальнюючого показника, що дозволяє провести найбільш ретельне і наочне порівняльне оцінювання варіантів розробки та впровадження інновацій за критерієм оптимального використання наявної виробничо-технологічної бази підприємства. Проведення такого роду оцінювання є передумовою обґрунтування заходів щодо економії витрат на підготовку випуску нових машин і обладнання.

Висновки. Оцінювання потенціалу використання елементів виробничо-технологічної бази підприємства для активізації інноваційної діяльності пропонується здійснювати на основі ОГВП, тобто сукупності параметрів відповідної виробничо-технологічної системи машинобудівного підприємства, що характеризує спроможність даної системи до своєчасного, ефективного та якісного випуску продукції. Процес оцінювання ОГВП складається з трьох основних етапів: розрахунок показників за напрямками; визначення узагальнюючого показника гнучкості виробничого профілю; економічне обґрунтування заходів щодо оптимізації підготовки нової продукції.

Напрямки подальших досліджень у цій сфері будуть пов'язані із визначенням послідовності та обґрунтуванням належного інструментарію

розробки заходів щодо економії витрат, пов'язаних із підготовкою випуску нових машин і обладнання на машинобудівних підприємствах.

Список літератури: 1. *Ансофф И.* Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.; 2. *Воронкова А.* Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: монографія / А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.І. Отенко. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2008. – 427 с.; 3. *Гретченко А.* Инновационная экономика: монография / А.А. Гретченко. – М.: Изд.-во «Палеотип», 2010. – 116 с.; 4. *Гриньов А.* Організація та управління науково-дослідними і дослідно-конструкторськими розробками на підприємстві: Монографія. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 188 с.; 5. *Гриньова В.* Механізми реалізації структурно-інноваційної трансформації економіки України / В.М. Гриньова, О.Є. Попов // Майбутнє України: стратегія поступу : монографія / НАН України, Ін-т економіки пром-сті України, Акад. екон. наук України. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – С. 244-289.; 6. *Друкер П.* Бизнес и инновации / П.Ф. Друкер. – М.: «Вильямс», 2007. – 432 с.; 7. *Ілляшенко С.* Управління інноваційним розвитком – / С.М. Ілляшенко – Суми: ВТД "Університетська книга"; К.: Видавничий дім "Княгиня Ольга", 2005. – 324 с.; 8. Інвестування української економіки: монографія / за ред. А. І. Сухорукова. – К.: Національний інститут проблем міжн. безпеки, 2005. – 440 с.; 9. *Пономаренко В.* Інновації: проблеми науки та практики: Монографія. / В.С. Пономаренко, Ю.Б. Іванов, М.О. Кизим, О.М. Ястремська та ін. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2009. – 232 с.; 10. *Стеченко Д.* Інноваційні форми регіонального розвитку / Д.М. Стеченко – К.: "Вища школа", 2002. – 254 с.; 11. *Чухрай Н.* Формування інновац. потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення : Монографія. / Н.І. Чухрай. – Львів: Націон. ун-т "Львівська політехніка", 2002. – 315 с.; 12. *Tucker R.* Driving Growth Through Innovation / R.B. Tucker. – Berrett-Koehler Publishers. – 2002. – 232 p.

Поступила в редакцію 1.04.2012р

УДК: 911.375:330.11

О.А.КАРЛОВА, д-р.ек.наук, Харківська національна академія міського господарства

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА

Досліджено напрями економічного моделювання розвитку міст. Визначено роль стратегічного планування розвитку міст. Надано схему вироблення стратегії. Представлено варіанти майбутнього розвитку стратегії.

Исследовано направления экономического моделирования развития городов. Определена роль стратегического планирования развития городов. Предоставлена схема выработки стратегии. Представлены варианты будущего развития стратегии.

Research directions of the economic modeling of cities. The role of strategic planning of cities. Courtesy of the scheme strategy. Presented options for future development strategy.

Ключові слова: місто, міська економіка, розвиток міста, управління містом, соціальна інфраструктура.

Вступ. Функціонування і розвиток міст України, як і в усьому світі, характеризується складністю процесів, що відбуваються в їх імовірнісних системах. Для українських міст характерні сьогодні загострення соціальних проблем і особливо негативних тенденцій у способі життя городян, ускладнення екологічної ситуації. Реалізація основних установок економічної стратегії та соціальної політики розвитку держави потребує радикального перегляду відношення до міст як відкритих соціальних організмів, закони існування яких автономні від соціальних інститутів.

Постановка завдання. Міста України виступають центрами економічного розвитку регіонів країни, в них забезпечується стабільність природно-ресурсного балансу, соціально-економічного середовища. Концепції розвитку в умовах соціально-орієнтованої економіки вимагають удосконалення системи управління міст з деформованою соціальною інфраструктурою[5,6]. Виникла потреба в критичному аналізові та осмисленні ситуації, що сформувалася в містах, теоретичному узагальненні результатів діяльності нових структур соціально-економічної системи міського комплексу. Метою статті є дослідження механізму функціонування й розвитку міст на засадах оптимізації його соціально-економічної системи.

Методологія. Методологічною базою роботи є: загальна теорія систем, діалектичний метод наукового пізнання, методи системно-структурного аналізу економічних процесів, абстрагування – при дослідженні теоретичних основ функціонування міст. Інформаційна база дослідження ґрунтується на законодавчо-нормативних актах з питань регіонального та міського розвитку.

Результати дослідження. Великі міста переважно поліфункціональні, тобто виконують одразу кілька функцій: наукову, освітню, культурну, фінансову та ін. Питання формування стратегії ефективного функціонування сучасних міст, визначені Законами України «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про регулювання містобудівної діяльності», «[Про стимулювання](#) розвитку регіонів» освітлюють окремі аспекти цієї проблеми і потребують поглиблених досліджень[1-3]. В Україні міста є традиційними адміністративними, політичними, культурними, економічними центрами, опорними вузлами територіальної організації суспільства, що приносять основний дохід в бюджети регіонів.

В українських містах безліч проблем, що заважають їх функціонуванню та розвитку. В першу чергу це питання економічного та соціального характеру. Однією з рис сучасного економічного становища міст України є заборгованість держави, окремих галузей і підприємств міському бюджету. В економіці міста не існує вічних завдань, існує вічна проблема правильного формулювання того чи іншого завдання в

конкретних економічних ситуаціях, які дуже різноманітні та мінливі[4-6]. Тому, для окреслимо напрями економічного моделювання розвитку міст наступним чином: оцінка сучасного стану економічного об'єкту; прогнозування стану об'єкту і зовнішнього середовища, у якому він знаходиться; планування стану економічного об'єкту. До основних концепцій планування економічного розвитку міського комплексу відносяться:

Концепція „міського підприємництва” – характерна для Європейських країн (Німеччина, Франція, Італія, Іспанія, Бельгія.) Наприкінці 1980-х – 1990-х рр. Визначено необхідність створення міст-підприємців – міст, які проявляють активність, здатні мобілізувати місцеві соціальні, політичні та економічні ресурси в єдиний взаємопов'язаний організаційний комплекс для розробки чіткої стратегії економічного розвитку та забезпечення їй довгострокової підтримки.

Концепція „сталого розвитку” – акцент на проблемах захисту навколишнього середовища в ході планування соціально-економічного розвитку міста. Центральна ідея – всі міста повинні шукати свої шляхи до сталого розвитку, формувати відповідні стратегії[5]. В стратегічних планах та програмах містяться заходи цілеспрямованого управлінського впливу з метою забезпечення довгострокового збалансованого розвитку міста. Основою планування є орієнтація на перспективний розвиток міста, ефективне використання ресурсних потенціалів, вироблення пріоритетів розвитку. План розвитку міста повинен створюватися на основі аналізу стану і перспектив розвитку соціально-економічної та політичної ситуації в країні, регіоні та місті, з урахуванням матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів, якими володіє, або які може реально залучити місто на цілі свого розвитку. За змістом стратегічний план розвитку повинен охоплювати всі напрямки розвитку міста: економічний, соціально-культурний, містобудівний, екологічний та інші. План повинен бути представлений у вигляді прогностичного документу з певним генеральним сценарієм розвитку. Стратегічний план розвитку міста складається з трьох основних розділів:

- соціально-економічне становище міста;
- основи стратегічного управління містом;
- цільові комплексні програми розвитку міста.

Блок-схема розробки стратегічного плану міста представлена на рис.1.

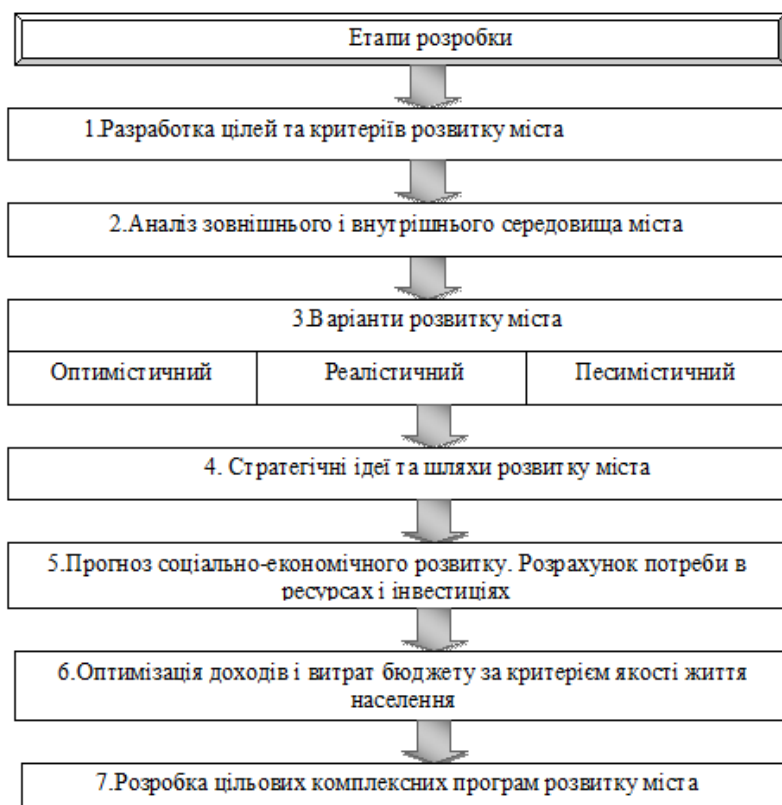


Рис. - Блок-схема розробки стратегічного плану міста

Зміст цілей залежить від об'єктивних законів дійсності, різних можливостей засобів досягнення цілей. Розрізняють стратегічні (глобальні) і тактичні (локальні) цілі. Критерій досягнення мети завжди має кількісну оцінку, яка закладена в методиці розробки стратегічного плану. Стратегічні цілі і критерії наведені в таблиці 1.

Вивчення зовнішнього середовища (макросередовища) має важливе значення для стратегічного планування розвитку міст. Воно здійснюється на основі комплексного (соціального, технічного, економічного та політичного) аналізу (від англ. скор. STEP), а також SWOT-аналізу.

Зібрана інформація дозволяє визначити соціальні та економічні особливості міста, розділити ці особливості на сильні і слабкі та зіставити з можливостями і погрозами на шляху розвитку міста. Основними елементами аналізу є: виявлення сильних та слабких сторін; аналіз стратегічних можливостей; виявлення ринкових загроз; пошук позитивної синергії „сильні сторони –можливості”; усунення негативної синергії „слабкі сторони – загрози”.

Таблиця 1- Стратегічні цілі і критерії управління містом*

1	2				
I рівень глобальний	Глобальна мета – забезпечення повного матеріального добробуту населення і вільного всебічного розвитку особистості				
I рівень – стратегічні цілі	Містобудівна мета	Виробнича мета	Соціальна мета	Економічна мета	Управлінська мета
	Комплексний розвиток інфраструктури на основі раціонального використання території і природних ресурсів, сучасної архітектури, будівництва, комунікацій, комунального господарства і дотримання екологічних стандартів	Комплексне задоволення потреб національного господарства в продукції високої якості при мінімальних витратах і дотриманні пропорцій в розвитку галузей матеріального виробництва	Забезпечення всебічного розвитку особистості на основі освіти, культури і науки, здорового способу життя населення, турбота про рівень життя, умови праці і сім'ї, впровадження принципів соціальної справедливості і демократизації суспільства	Дотримання пропорцій планомірного економічного розвитку міста на основі максимізації доходів бюджету, зростання чистого прибутку підприємства, ефективного використання майна, стимулювання інвестицій, розвитку ринкових інститутів і малого підприємництва	Розвиток самоврядування, дотримання законності і правопорядку, ефективної взаємодії усіх гілок державної влади в умовах демократизації суспільства і раціонального поєднання законодавчої, виконавчої і судової влади
II рівень – критерії управління	Загальна площа житла, кв. м Забезпеченість населення житлом, м2 на людину Протяжність доріг з твердим покриттям, км/тис.чол. Забезпеченість автовласників гаражами і автостоянками, % Витрата води на 1 жителя, м3/доб. Річні витрати на ремонт і експлуатацію житла, грн./м2	Обсяг промислової продукції, млн. грн. Обсяг будівельно-монтажних робіт, тис. грн. Обсяг транспортних послуг, тис. грн. Обсяг роздрібного товарообігу, млн. грн. Обсяг побутових послуг, тис. грн. Балансовий прибуток, тис. грн. Введення в дію нових основних засобів, тис. грн. Обсяг послуг зв'язку, млн. грн. Кількість малих підприємств Чисельність працюючих, тис. чоловік Продуктивність праці, тис. грн. /чол.	Чисельність населення усього, у тому числі працездатного, тис. осіб Очікувана тривалість життя, років, чоловіків / жінок Чисельність пенсіонерів, тис. осіб Число освітніх установ, од. Рівень фактичного безробіття, % Мінімальна пенсія з доплатами, грн. Загальна чисельність учнів, тис. осіб, у тому числі тих, що навчалися в школі, що вчаться в спеціальних установах, студентів ВНЗ Кількість установ культури, од. Індекс здоров'я (приріст, - спад)	Валовий внутрішній продукт, млрд. грн. Доходи бюджету міста в діючих цінах, млн. грн. Обсяг капітальних вкладень за рахунок усіх джерел, тис. грн. Бюджет прожиткового мінімуму в місяць, грн. Середня заробітна плата працюючого, грн. /міс. Темп зростання реальних доходів населення, 4 % Доходи населення, тис. грн.	Загальна кількість підприємств і організацій, од. Чисельність апарату місцевого самоврядування, тис. грн. Витрати на місцеве самоврядування, тис. грн. Кількість злочинів на 1000 чоловік, од. Відсоток явки населення на вибори, % Частка бюджету на утримання апарату державного управління

* Складено автором

Розумний баланс між усіма зазначеними характеристиками внутрішнього середовища міста досягається шляхом коригування слабких сторін і активізації сильних як потенційної основи для формування конкурентних переваг міста. Разом з тим, завдання SWOT-аналізу полягає не просто в демонстрації сильних і слабких сторін, а в їх ранжуванні по відношенню до поставлених цілей розвитку міста. Не має сенсу стимулювати всі переваги і компенсувати всі недоліки. Необхідно виявити лише ті, які мають визначальне значення для розвитку міста і помітно впливають на цільові ринки покупців його послуг.

Основним завданням дослідження є синтез тих чинників, які виявляють основні переваги та недоліки міста в конкуренції з іншими, і визначення тих сприятливих шансів і загроз, які слід враховувати відповідно до синтезованих факторів.

Варіанти майбутнього розвитку дозволяють розробити стратегію в кількох варіантах залежно від стану зовнішнього та внутрішнього середовища міста. У стратегічному менеджменті прийнято розглядати три варіанти розвитку:

- 1) песимістичний, коли відбувається погіршення соціально-економічного становища та якості життя населення
- 2) реалістичний, що стоїть на основі стабілізації соціально-економічного становища та якості життя населення
- 3) оптимістичний, коли спостерігається поліпшення соціально-економічного становища та якості життя населення.

Вироблення стратегії повинне здійснюватися з урахуванням бачення довгострокових перспектив розвитку міста всією територіальною громадою, а також з урахуванням інтересів зовнішніх суб'єктів міського розвитку, перш за все органів влади[5].

Розробка стратегічних ідей розвитку міста здійснюється після формування та оцінки альтернативного сценарію розвитку. Перелік найбільш значущих стратегічних цілей розвитку міста наведено в таблиці 2.

Прогноз соціально-економічного розвитку міста є складною науковою проблемою. Прогностика як наука про прогнозування спирається на об'єктивно існуючі закони розвитку природи і суспільства, певну методологію аналізу явищ і сукупність методів, що дозволяють розкривати тенденції розвитку та визначати альтернативи їх реалізації. Мета прогнозування полягає в науковому обґрунтуванні планів соціального і економічного розвитку міста на основі постановки глобальних цілей соціальних нормативів якості життя населення і вибору раціональних варіантів з урахуванням наявних ресурсів[5].

Таблиця 2- Перелік стратегічних цілей розвитку міста*

1	2
1.Виробнича сфера	1.1. Створення нормативно-правової бази у галузі енергозбереження, у тому числі: запровадження нормативів споживання паливно-енергетичних ресурсів; розробка штрафних санкцій підприємств, що допускають понаднормативне витрачання ресурсів, створення системи сертифікацій обладнання з енергоспоживання; 1.2. Розробка спільно з інвестиційними компаніями каталогу підприємств, що включає перелік продукції, склад наданих послуг, відомості про наявність вільних потужностей, відомості про рухоме і нерухоме майно, аналітичну інформацію щодо розвитку виробництва, згорання виробництва, наявності нових розробок; 1.3.Разработка цільової програми з розвитку громадського пасажирського транспорту; 1.4. Створення регіонального інноваційного центру, який здійснює розробку і реалізацію антикризових програм
2.Фінансово-економічна сфера	2.1.Переход на казначейську систему виконання бюджету міста; 2.2. Удосконалення організації міжбюджетних відносин на основі перегляду та затвердження довгострокових нормативів відрахувань до міського бюджету; 2.3. Удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств та організацій міста, підготовка і отримання грантів; 2.4. Формування сприятливого інвестиційного клімату на території міста; 2.5. Розробка механізму фінансово-кредитної підтримки малих підприємств; 2.6.Формування сприятливого податкового режиму (пільги, відстрочки) для підприємств і організацій, що здійснюють будівництво, реконструкцію і впровадження нових технологій
3.Міське господарство	3.1.Разработка генплану розвитку міста па період до 2020 р.; 3.2. Реалізація програми „Старе житло” на основі іпотечного кредитування, альтернативних варіантів прискорення будівництва і впорядкування дозвільної документації; 3.3. Розробка програми мобілізації власних інвестиційних резервів міського господарства за рахунок нової амортизаційної політики та переоцінки основних засобів для підтримки та розвитку матеріально-технічної бази ЖКГ; 3.4. Децентралізація систем теплопостачання, автоматизація теплових пунктів і вузлів за рахунок встановлення автономних котельень; 3.5. Розробка програми утилізації та переробки твердих побутових промислових відходів; 3.6. Пошук альтернативних джерел водопостачання та впровадження нових методів очищення; 3.7. Розробка програми екологічного виховання населення
4. Соціальна сфера	4.1. Розробка міської інформаційно-аналітичної системи (паспорту адміністративної одиниці) обліку населення, що потребує адресної соціальної допомоги; 4.2. Прийняття мінімального міського соціального стандарту охорони здоров'я та контроль за його виконанням; 4.3. Розробка правового забезпечення розвитку наукової, освітньої та інноваційної діяльності в місті; 4.4. Сертифікація управлінських кадрів соціальної сфери. Визначення суспільно необхідних витрат на соціальні послуги; 4.5. Забезпечення формування міського бюджету на основі соціальних стандартів і норм 4.6. Резервування робочих місць для випускників ВНЗ і введення квот для соціально незахищених груп з штрафними санкціями за їх недотримання
5. Управлінська сфера	5.1.Разработка гнучкої системи управління містом на основі децентралізації прав і відповідальності в ланках „місто – район” 5.2. Активізація економічних важелів регулювання процесів, що відбуваються в різних сферах життєдіяльності міста 5.3. Перехід на цільове комплексне планування і розвиток майнових відносин 5.4. Поступове перенесення тягара фінансування громадських послуг на споживачів 5.5. Укладання генеральної угоди з обласною адміністрацією про розподіл компетенції в питаннях управління на території міста

* Складено автором

Стратегія соціально-економічного розвитку міста розробляються на основі прогнозів використання територіальних ресурсів, прогнозування демографічної та екологічної ситуації в місті, а також прогнозів динаміки факторів зовнішнього середовища – політичних, загальноекономічних, технологічних, соціальних та інших. Прогнози будуються на основі граматичної конструкції „якщо, ... то ...”, тобто якщо відбудуться зміни факторного параметра на певну величину, то з деякою вірогідністю зміниться оцінка шуканого параметра. Завданням прогнозів є визначення можливих перспектив розвитку міста та міських систем при різних варіантах зміни факторів зовнішнього середовища і можливостей внутрішнього розвитку. Таким чином, змістом прогнозів є попередній розгляд і можлива оцінка найважливіших параметрів стратегічних альтернатив розвитку міста.

Висновки. Міський спосіб життя, як елемент суспільно-економічної формації на різних етапах суспільного прогресу має свої особливості. У забезпеченні прогресивного економічного зростання виняткову роль відіграють саме міста, як основа для подальшого розвитку продуктивних сил, концентрації виробництва і населення, які вимагають постійної зміни всіх сфер людського життя. Зміна сфер людського життя обумовлена, як згадувалося раніше, суперечностями в складній міській системі. Важливим джерелом суперечностей є взаємодія всіх розглянутих законів і закономірностей, об'єктами дії яких є зв'язок елементів матеріально-просторової підсистеми міста, зокрема взаємодія матеріально-технічної та екологічної підсистем. Ці суперечності виникають у ході розвитку міста і вирішуються завдяки впливу на них людського чинника як керуючого елементу в соціально-економічній системі.

Список літератури: 1. Закон «Про стимулювання розвитку регіонів»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності» [Електронний ресурс] від 17 лютого 2011 року № 3038-VI – Режим доступу : // www.rada.gov.ua. 3. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [Електронний ресурс] від 08.09.2005 р. № 2850-IV. – Режим доступу : // www.rada.gov.ua. 4. Карлова О.А. Теорія і практика розвитку інфраструктури міста: [монографія] / О.А.Карлова. – Харків: Видавництво „ФОРТ”, 2010. – 280 с. 5. Карлова О.А. Соціально-економічні складові функціонування міського комплексу (теорія і практика): [монографія] / О.А.Карлова. – Харків: Видавництво „Мадрид”, 2011. – 452 с. 6. Плотницька С.І. Підходи до визначення проблемних територій в розвинених країнах / Всеукраїнський науково-виробничий журнал. Сталий розвиток економіки – № 7.– 2011 (10) с.101-105.

Поступила в редакцію 3.04.2012р

ДЬЁРДЬ КОЦИСКИ *, профессор, Университет Мишкольца,
Венгрия

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ВЕНГРИИ

В статті розглядається вплив ступеню централізації на ефективність економіки.

В статье рассматривается влияние степени централизации на эффективность экономики.

This article considers the influence of the degree of centralization of the state on economic performance.

Степень централизации отдельной страны, главным образом, можно связать с эффективностью экономики, занятостью и численностью населения. Наиболее важным аргументом в пользу децентрализации государственного управления является то, что функционирование государства станет более эффективным. Причина заключается в том, что органы государственного управления регионального уровня лучше знают нужды местного населения, могут лучше понимать потребности функционирующих там компаний. Если в этом по регионам существует неоднородность, то центральная экономическая политика не в состоянии использовать возможности, имеющиеся в регионах.

В пользу централизации можно привести достаточно много аргументов:

- централизованное государство функционирует с меньшими затратами, чем децентрализованное (влияние размеров на эффективность);
- появление пространственных экстерналий, а именно, влияние регионов друг на друга (миграция, строительство автострад, и т.д.) легче управляемо.

Степень децентрализации трудно оценить, потому что она может иметь несколько измерений (например: децентрализация органов административного управления, их функциональной деятельности, политической автономии, вертикальности власти и финансовой деятельности данной страны или региона). ВАК Basel Economics, на основе как качественной так и количественной информации, эти измерения вводит в два суб-индекса, принятия решений и финансового управления и в один главный индекс.

(В состав централизованных стран Европы входят Чешская Республика, Дания, Бельгия, Испания и Австрия; а в состав децентрализованных стран входят Болгария, страны Балтии и Хорватия; диаграмма №1.)

Согласно эмпирическим исследованиям AER (Assembly of European Regions), в которых были использованы данные 29 стран и 234 регионов, между степенью децентрализации и развитостью, а также экономическим

* Университет города Мишколец, Факультет экономических наук, профессор

ростом существует положительная связь. Децентрализация способствует проведению местных исследований, развитию университетов, а все это способствует инновациям.

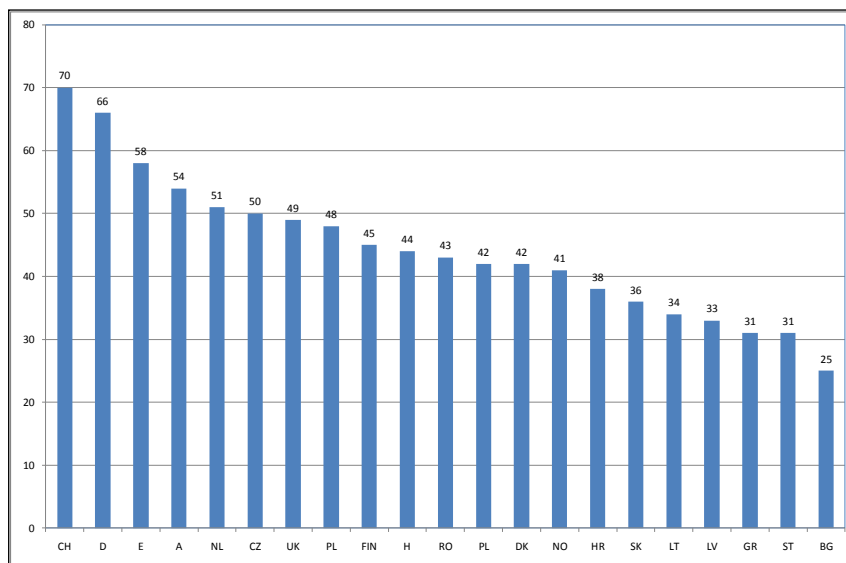


Диаграмма №1.: Индекс децентрализации, предложенный ВАК Basel Economics

Источник: ВАК Basel Economics, 2009.

Венгрия состоит из 7 регионов и 19 областей. Ситуация на областном уровне управления регулируется лучше и органы имеют больше полномочий, чем на региональном уровне.

Правительственные учреждения областного уровня и органы местного самоуправления контролируют функционирование населенных пунктов. Решения на региональном уровне принимаются только при распределении ресурсов ЕС. Венгрия с точки зрения децентрализации, на основе индекса, предложенного ВАК Basel Economics, находится в средней зоне (44) и ожидается, что в будущем, скорее всего, может оказаться среди последних. Действия, планируемые правительством, однозначно носят характер централизации. Значительная часть государственных услуг, которые оказываются органами местного самоуправления (школа, больница), переходит на государственное обеспечение. Наряду с этим, средством централизации также могут стать и областные правительственные учреждения. В обмен на это органы местного самоуправления получают полномочия на развитие региона. Реформа местного самоуправления, таким образом, показывает, что страна движется в направлении централизованного управления, и за этим скрываются, основным образом, политические причины.

Эмпирические исследования подтверждают, что такая экономика сопровождается более низкой эффективностью. Одновременно сомнительно, что действительно ли можно использовать преимущества, исходящие из децентрализации. В последние два десятилетия Венгрия

двигалась в направлении децентрализации, в то время как экономика показывала высокий рост, в среднем 4-5%. Основную причину для вмешательства нужно искать в том, что задолженность органов местного самоуправления в прошлом году значительно превысила лимит и хозяйствование во многих местах велось расточительно. Вмешательство правительства, (регулирование задолженности органов местного самоуправления, прием определенных функций), нацелено на создание более дешевого централизованного государства.

Другая причина для вмешательства заключается в том, что неравенство между регионами страны по уровню развития возросло (диаграмма №2.).

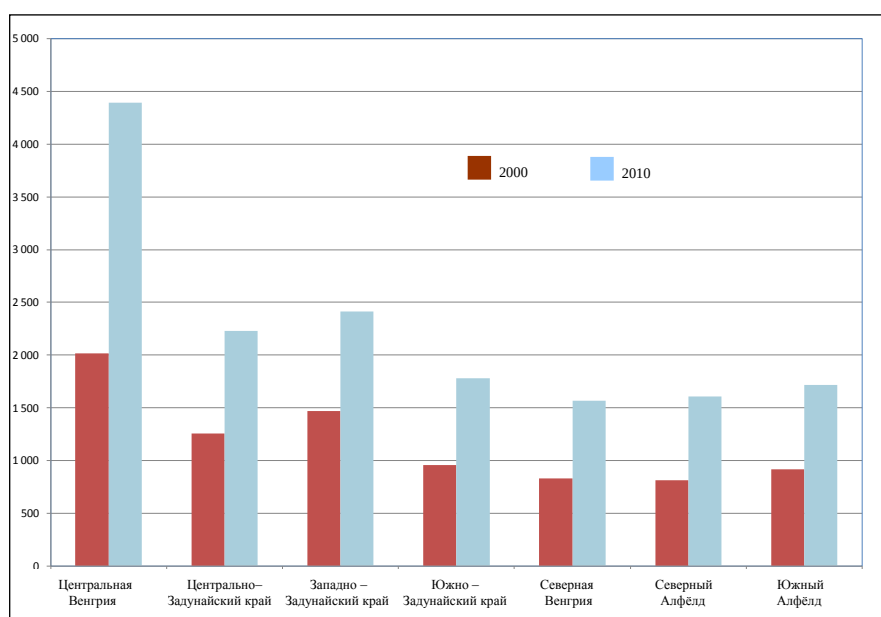


Диаграмма №2.: ВВП на душу населения в регионах Венгрии (тыс. форинтов/чел./мес.)

Источник: Econ.cor.hu

К настоящему времени различия между регионами востока и юга, сопоставляя их с западными (задунайская промышленная ось) регионами и столицей, достигли уже таких размеров, что это может стать препятствием для дальнейшего роста экономики страны. Отсутствие сотрудничества между регионами, рост напряженности могут обосновать необходимость государственного вмешательства. Здесь, конечно, основной вопрос заключается в том, что верим ли мы в стабилизационную роль рыночных механизмов или порядок может навести только „невидимая рука”. Также неоднозначно, что можно ли ожидать выравнивание уже на этой стадии регионального развития. Согласно Уильямсону (1965) экономическое развитие в начальный период вызывает дивергенцию региона, а на более поздних стадиях конвергенцию.

Феньовари (Fenyővári) и Лукович (Lukovics) (2008), выполнив обзор теорий экономики от классической до эволюционной, во многих местах

подвергли эту теорию сомнению. Авторы утверждают, что региональные различия автоматически снижаются, если экономика приводится в действие относительными преимуществами, тогда отсутствует региональная конкуренция. Но если экономика приводится в действие конкурентными преимуществами, тогда рыночные автоматизмы не приводят к смягчению региональных различий. В этом случае требуется „невидимая рука”.

Другой проблемой экономического роста и регионального развития Венгрии является изменение структуры (активного) населения. Численность населения Венгрии непрерывно снижается, в то время как доля активного населения, по сути, продолжает стагнировать. Значительный рост населения, начиная с 2000-го года, можно наблюдать только в Центральной Венгрии и Северном Алфёльде, благодаря, в первую очередь, переселению из других регионов.

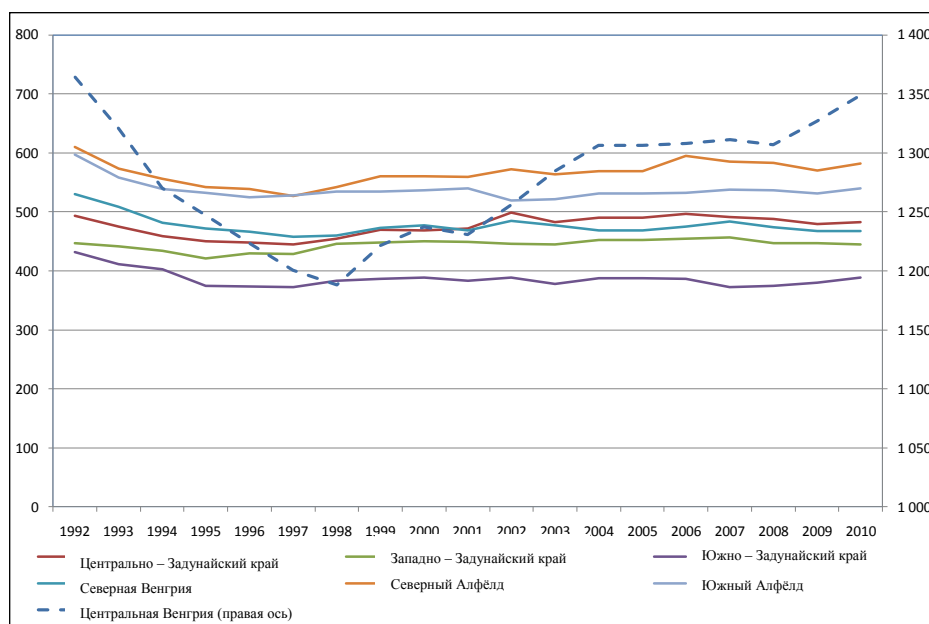


Диаграмма №3- Активное население регионов Венгрии (тыс. человек). Источник: ЦСУ.

С учетом тенденций рынка труда, более развитые регионы имеют более благоприятные показатели, чем в среднем по стране. В этих регионах показатель активности (57-59%) и занятости (53-56%) также выше, а уровень безработицы ниже (4,5-6%), чем в среднем по стране. Южно-Задунайский край и Южный Алфёльд можно отнести к среднеразвитым регионам, здесь показатели имеют средние значения. В Северной Венгрии и Северном Алфёльде, однако, только, соответственно, 49 и 48% населения в возрасте 15-74 лет является экономически активным, уровень занятости составляет, соответственно, 44,6 и 45%, при этом уровень безработицы наиболее высокий в Северной Венгрии, 9,7%. Естественно, нельзя однозначно утверждать, что в более развитых регионах доля активного

населения более высокая, потому что здесь возможна более высокая добавленная стоимость к производству капитала. Тем не менее, этот сильный эффект замещения в нашей стране не наблюдается. (Взаимозаменяемость работы, капитала и вопросы капитала здесь сейчас подробно не обсуждаются).

Выполнив поверхностный обзор степени централизации, региональные различия и формирование активного населения Венгрии стоит поместить в модель SCM. Согласно стандартной версии, SCP измеряет централизацию определенного региона и изменение численности населения. В соответствии этому можно выделить четыре фазы. Централизацию и децентрализацию можно сочетать с увеличением или уменьшением численности населения.

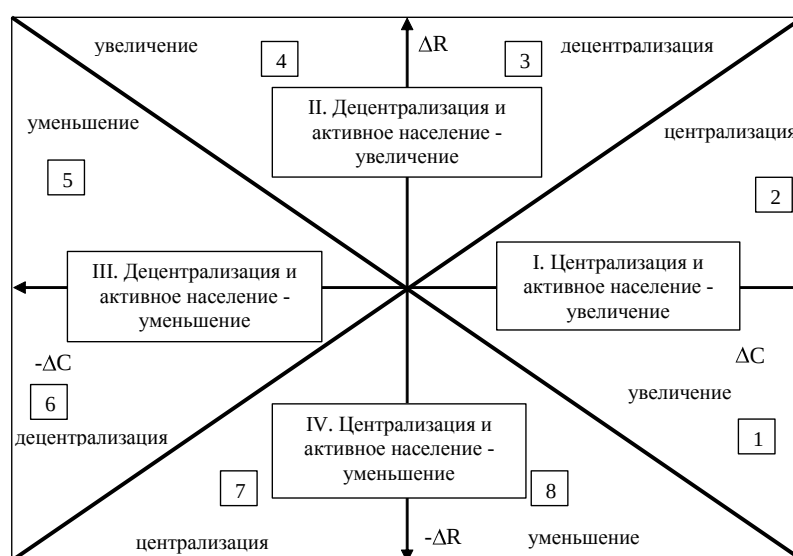


Диаграмма №4 - SCM презентация
Источник: Regional studies (2012. февраль)

Одновременно эти четыре фазы можно разделить на дальнейшие два состояния, в зависимости от того, что изменение численности населения в центре региона (ΔC) каким образом относится к изменению численности населения на периферии (ΔR). Таким образом, различается всего восемь состояний.

Принимая за основу текущие тенденции, описанные выше, Венгрию я бы поместил в 8. фазу. При централизации уменьшается численность населения, активное население стагнирует, а в центре численность активного населения увеличивается. Если мы признаем, что децентрализация ведет к повышению темпов экономического роста, то, что, наряду с сокращением региональных различий, питает и рост численности активного населения, тогда идеальным состоянием стала бы 3.фаза. Одновременно очень важный вопрос, что какие фазы должны предшествовать этому процессу и, вместе с этим, какие шаги необходимо

предпринять в области экономической политики для достижения этой идеальной фазы.

Список литературы: 1. Assembly of European Regions (AER) (May 2009): From Subsidiarity to Success: The Impact of Decentralisation to Economic Growth, <http://www.aer.ec/publications/aer-study.html>. 2. Жолт Феньовари (Fenyővári Zolt), Миклош Лукович (Lukovics Miklós) (2008): Взаимное влияние региональной конкурентноспособности и региональных различий. Пространство и Общество (Tér és Társadalom), 2, p. 1-20. 3. Parr, John B.(February 2012): The Spatial-Cycle Model (SCM) Revisited, Regional Studies, Vol. 46.2, p. 217-228. 4. Williamson J.G. (1965): Regional inequality and the process of national development: a description of the patterns, Economic and Cultural Change, 13, p. 1-84. 5. www.ksh.hu, www.econ.core.hu, www.bakbasel.ch

Поступила в редакцію 5.04.2012р

УДК 330.341.1

О.А. КРАСНОВ, студент, Донецький державний університет управління

Є.В. КУХАРУК, студентка, Донецький державний університет управління

Р.В. ОБОДЕЦЬ, канд.держ.упр., доцент, Донецький державний університет управління

ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ПРОЦЕСУ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

Розглянуто роль трансферу технологій для сучасної України, проаналізовано стан, виявлено основні причини, що гальмують розвиток системи трансферу та визначені шляхи, що сприятимуть ефективному розвитку трансферу технологій в Україні.

Рассмотрена роль трансфера технологий для современной Украины, проанализировано состояние, обнаружены основные причины, которые тормозят развитие системы трансфера и определенные пути, которые будут содействовать эффективному развитию трансфера технологий в Украине

Examined the role of technology transfer for the present-day Ukraine, analyzed the situation, identified the main reasons hindering the development of a system of transfer and suggested methods to facilitate the effective development of technology transfer in the Ukraine.

Ключові слова: наукові дослідження, трансфер технологій, центр трансферу технологій, мережа трансферу технологій.

Вступ. Зростання економіки України напряму залежить від розвитку інноваційної діяльності в країні. Кожного року науковцями все більше розробляється новітніх технологій – альтернативних джерел енергії, безвідходного виробництва, виробничих технологій тощо, значна частина

яких так і не досягає споживача, для якого вони призначені. Проблемою цьому є недосконала система обміну технологіями між учасниками інноваційного процесу. Таким чином, виникає потреба дослідження проблематики та аналізування діяльності мереж трансферу технологій в Україні, а також пошук шляхів сприяння розвитку системи трансферу технологій в Україні.

Постановка завдання. Метою даної роботи є зосередження уваги на значимості трансферу технологій для економічного розвитку України, аналіз сучасного стану трансферу технологій в Україні, а також виявлення проблем розвитку трансферу та пошук шляхів поліпшення ситуації. Дослідження на обрану тему є актуальним, оскільки нерозвинена система трансферу технологій в Україні призводить до зростання розриву між наукою та виробництвом, що відповідно веде до зниження конкурентоспроможності національної продукції, погіршує економічний стан в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань та проблем стосовно трансферу технологій можна знайти у роботах багатьох українських вчених, зокрема В. Стадника, Л. Федулової, А. Шпака, В. Соловйова, Ю. Бажала та ін.

Невирішені раніше питання. Незважаючи на те, що в останні роки проблемою створення та функціонування мереж трансферу в Україні цікавляться все більше авторів, поки що питання про шляхи вдосконалення існуючої системи трансферу та пропозиції щодо її реорганізації повною мірою не висвітлено.

Методологія. До основних методів, що використовувались при написанні даної роботи, слід віднести методи аналізу – економічного, статистичного та порівняльного, метод формальної логіки, методи аналізу та синтезу.

Результати дослідження. Прискорення темпів науково-технічного розвитку призводить до підвищення швидкості оновлення товарів і послуг, а, отже, до скорочення життєвих циклів продукції, технологій, попиту, до підвищення інтенсивності конкурентної боротьби на ринках збуту підприємств. Досвід розвитку західних фірм показує, що важливим фактором підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому і його продукції зокрема є інновації.

Однією з найважливіших складових інноваційного процесу і перспективним механізмом економічної стабілізації держави є трансферт технологій, сутність якого полягає в передачі ноу-хау, нових технологій, технологічного обладнання та науково-технічних знань від власника до замовника. Саме зміни технологій забезпечують розвиток галузей

промисловості, є основою якісних змін в економіці в цілому, на 75-80 % визначають приріст ВВП розвинутих країн [1].

Трансфер технологій являє собою передачу науково-технічних знань і досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування їх для технологічних процесів та виробництва продукції.

Фахівці, які займаються українськими технологіями, вважають, що перспективи в державі є, насамперед, у таких галузях: ракетно-космічна, авіаційна та авіаційне двигунобудування, бронетанкова і двигунобудування для бронетанкової техніки, суднобудівна, модернізація сучасної військової техніки, створення електронно-оптичних виробів, навігаційних приладів, апаратури радіозв'язку. [5]

За останній час розрив між створенням новітньої технології та її впровадженням в промисловість суттєво скоротився. Однак в Україні через слабку взаємодію науки і бізнесу трансфер технологій не знайшов свого належного розвитку, тому перспективні наукові розробки часто не комерціалізуються. Через це країна втрачає можливість використання стратегії нарощування інноваційного потенціалу на пріоритетних напрямках НТП, що загрожує закріпленням у країні екстенсивної моделі розвитку економіки[2]. На даний момент для українських підприємств активізація інноваційної діяльності, розвиток системи трансферу технологій стає не тільки ключовим фактором успіху в конкуренції, а й умовою виживання на ринку.

Нерозвиненість системи трансферу технологій в Україні викликана рядом факторів, серед яких до основних можна віднести недостатній рівень розвитку інноваційного ринку та інноваційних процесів, що гальмує участь країни у міжнародному обміні технологій та недосконалість законодавства щодо визначення та захисту права інтелектуальної власності учасників інноваційного процесу.

Недостатній рівень розвитку інноваційного ринку та інноваційних процесів характеризується зниженням інноваційної активності підприємств, скорочення обсягів науково-дослідних робіт, зменшення інноваційних впроваджень у сучасне виробництво, зниження долі інноваційної продукції в загальному обсязі товарів та послуг, зниження виробництва та експорту наукомісткої продукції.

Що стосується законодавства щодо захисту прав інтелектуальної власності, то, незважаючи на прогрес протягом останніх років, недосконалість законодавчого забезпечення у цій сфері все ще є одним з чинників, який створює перешкоди розвитку ефективної системи трансферу технологій в Україні.

Не врегульовано питання вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності та їх відображення у бухгалтерському обліку. Незважаючи на неодноразові доручення Кабінету Міністрів України, Фонд державного майна України не затвердив методику оцінки нематеріальних активів. Відсутність єдиної методики визначення розміру матеріальної шкоди,

завданої порушенням прав на об'єкти інтелектуальної власності унеможливорює покарання порушників. [3]

Велика тривалість терміну розгляду заявок на патенти і винаходи: тривалість розгляду заявки на винаходи 1,5–3 роки, а заявка на знаки для товарів і послуг розглядається 1,5–3,5 роки. [2] Зберігається тенденція зменшення кількості поданих заявок на винаходи до Держдепартаменту інтелектуальної власності. [3]

Сьогодні в Україні існує проблема недостатнього розвитку інфраструктури мереж та центрів трансферу технологій.

Необхідно створити інфраструктуру трансферу технологій, у тому числі підрозділи з питань трансферу технологій та продовжити створення центрів трансферу технологій на національному та регіональному рівнях. Її елементом може стати розробка і впровадження інтегрованої бази даних щодо попиту та пропозиції трансферу технологій в Україні та створення механізму поповнення цієї бази з різних джерел: існуючих локальних, відомчих та регіональних баз даних, каталогів, конкурсів, виставок-презентацій, спеціалізованих видань, журналів, інтернет-сайтів. Складовою національної інфраструктури трансферу технологій мають стати спеціально створені консультативні комісії з питання аудиту трансферу технологій, оскільки при вирішенні питання щодо експорту технології важливо оцінити її конкурентоспроможність. [5]

Великою проблемою для підприємств, що потребують трансферу технологій, часто стає їх недостатня компетенція у питаннях купівлі технології, а для розробника технології – проблема збуту власного інтелектуального продукту.

Як показує світова практика, процес трансферу технологій найоптимальніше можна організувати шляхом створення науково-виробничих і дослідницьких об'єднань та центрів, які надають широкий спектр послуг у сфері трансферу технологій. [4]

Таким посередником може бути центр трансферу технологій, що представляє собою самостійну організацію, яка здатна працювати, як за принципом самофінансування та бути структурним підрозділом у складі науково-дослідних державних установ, так і вести свою діяльність на комерційних засадах.

Деякі з таких центрів трансферу технологій об'єднуються у цілі мережі, що, своєю чергою, дає змогу забезпечити концентрацію інформаційних ресурсів та підвищити комерційну ефективність посередницької діяльності у сфері передачі технологій. Мережі трансферу технологій уже активно здійснюють свою діяльність в Європі, США, Росії та Китаї. Однією із основних можна назвати Європейську мережу підприємництва (Enterprise Europe Network – EEN). [6] Динамічно розвивається трансфер технологій у сусідній Росії. Зокрема, у 2002 році створено Російську мережу трансферу технологій (Russian Technology Transfer Network – RTTN), яка об'єднує

понад 70 регіональних інноваційних центрів (із 29 регіонів Російської Федерації та країн СНД), які спеціалізуються на трансфері технологій.

В Україні існують декілька центрів трансферу технологій, центри комерціалізації технологій, технопарки та технополіси. Крім того, створено Українську мережу трансферу технологій та Національну мережу трансферу технологій.

Проаналізувавши діяльність Української та Національної мереж трансферу технологій, бачимо, що обидві мережі надають однакові послуги, а саме: технологічний аудит та аудит інтелектуальної власності, технологічний маркетинг, консультації по трансферу та комерціалізації технологій, менеджмент та бізнес-планування інноваційних проектів, експертиза інноваційних проектів, пошук та залучення інвестицій, аутсорсинг НДДКР; інформаційно-аналітичні та освітні послуги тощо. Таким чином, можна сказати, що на сьогодні в Україні є проблема того, що обидві мережі трансферу технологій – Українська та Національна – працюють майже паралельно, а їхні бази даних не об'єднані. Це може створювати перешкоди на шляху вільного та швидкого доступу до всіх наявних профілів потенційному покупцю чи продавцю.

Окрім Української та Національної мереж трансферу технологій, в Україні є багато центрів трансферу, бізнес-інкубаторів та технопарків, які готові до співпраці та об'єднання в одну загальну мережу трансферу технологій.

Нещодавно в Україні реалізувався проект «Підтримка наукоємних та інноваційних підприємств, а також трансфер технологій у бізнес в Україні» (Inno Enterprise), який фінансується Європейським Союзом. Головна мета проекту – стимулювання інноваційної діяльності українських фірм шляхом подолання розриву між дослідженням і виробництвом і стимулювання передачі технологій в межах національної і глобальної економіки.

Висновки. Успішність діяльності підприємств залежить від використання сучасних технологій, а конкурентоспроможність продукції – від відповідності технічного рівня продукції останнім досягненням науково-технічного прогресу. Важливе місце у інноваційному розвитку займає трансфер технологій.

Проаналізувавши ситуацію щодо трансферу технологій, бачимо, що в той час, коли в розвинених країнах розрив між створенням новітньої технології та її впровадженням в промисловість скоротився, в Україні трансфер технологій не отримав належного розвитку. Це спричинив ряд факторів, серед яких до основних слід віднести: нерозвиненість інноваційних процесів; відсутність сучасної законодавчої бази та центрального керівного органу з питань трансферу технологій; нерозвинену інфраструктуру трансферу технологій.

На прикладі розвинених країн, можна сказати, що процес трансферу технологій найоптимальніше можна організувати шляхом створення науково-виробничих і дослідницьких об'єднань та центрів, які надають широкий спектр відповідних послуг.

Фахівці, які займаються українськими технологіями, вважають, що перспективи в держави є, проте для виходу на вищий рівень технологічного розвитку, необхідно створювати сприятливі умови для інноваційної діяльності, вдосконалювати систему трансферу технологій.

В Україні існують декілька Центрів трансферу технологій, центри комерціалізації технологій, технопарки та технополіси. Також створено Українську мережу трансферу технологій та Національну мережу трансферу технологій. Крім цього, в Україні є багато центрів трансферу, бізнес-інкубаторів та технопарків, які готові до співпраці та об'єднання в одну загальну мережу трансферу технологій.

Нещодавно в Україні реалізувався проект «Підтримка наукоємних та інноваційних підприємств, а також трансфер технологій у бізнес в Україні» (Inno Enterprise), метою якого є стимулювання інноваційної діяльності українських підприємств.

Без постійного припливу свіжих ідей будь-яке підприємство припинило б своє існування. Тому головне питання, яке мають ставити перед собою відповідні керівники компаній, - як отримати реальну користь від наукового потенціалу, як комерціалізувати ідею, як донести та впровадити новітні технології та розробки у виробництво тощо. На даний момент для українських підприємств активізація інноваційної діяльності, розвиток системи трансферу технологій стане значним чинником успіху та надасть змогу вдало конкурувати на ринку.

Список літератури: 1. Олейников О.О. Сучасні тенденції світового ринку високотехнологічної продукції та місце України на ньому// Проблеми науки. – 2006. – №1. 2. Сіденко В.Р. Проблеми включення України в глобальні мережі торгівлі високотехнологічними товарами і послугами// Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2005. – №52, Ч.1. 3. Козаченко Р.П. Трансфер технологій як необхідна передумова інтеграції України у світове господарство [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2008/Economics/28321.doc.htm 4. Андросова О.Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності : монографія / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К.: Кондор, 2007. – 356 с. 5. Лукін С.Ю., Козаченко Р.П. Україна на сучасному ринку наукоємної продукції // Економічний простір. – №11. – 2008. – С. 29-35. 6. В. Лысенко, С. Егоров. Предпосылки и методологические основы создания и развития на Украине сети трансфера технологий // Математичні машини і системи. – №1. – 2008. – С. 46–51.

Поступила в редакцію 5.04.2012р

DÁNIEL KUTTÓR, University of Miskolc, Hungary
ÁGNES HEGYI-KÉRI, University of Miskolc, Hungary

EFFECTS OF INDUSTRIAL RESTRUCTURING AT NATIONAL AND REGIONAL LEVEL IN EAST CENTRAL EUROPE

У статті розглянуті наслідки реструктуризації промисловості на національному та регіональному рівні в Центральній та Східній Європі

В статье рассмотрены последствия реструктуризации промышленности на национальном и региональном уровне в Центральной и Восточной Европе

Market economy can be characterized by a constant structural change, i.e. some sectors shrink while others widen. These are short-term processes that are influenced by the technology and innovation, life cycles of sectors and the number of people employed. Productivity of the processing industry has been increased significantly in the Visegrád countries between 2000 and 2007.

Productivity growth in Slovakia could be reached by those of certain sectors, development in technology and a boost in high-tech industry. Effects of the explaining factors of productivity growth in the Czech Republic were balanced naming reallocation of labour force and technological development. Changes in productivity were not followed by allocation of the labour force, it was not a pulling factor in Poland. Instead, increase in productivity was influenced by the productivity growth of certain sectors (98,24%) that were caused by technological changes. On the other hand, allocation of the labour force played the most crucial role regarding productivity growth in Hungary (7,16%). Labour force moved towards vehicle and machinery equipment production, participation decreased in electrical and chemical industries strongly. Advantageous labour force structural change could not compensate lower productivity growth and lack of technological expansion in comparison with the Visegrád Four. The unfavourable reallocation of the labour force among different sectors is to highlight the fact that need for labour force in the processing industries seems to increase slower in Hungary than in the other Visegrád Four countries. Productivity during industrial structural changes is influenced by a country's ability via the reallocation of labour force. In order to reach the intended growth track revitalisation of the labour force is necessary by strengthening social dimensions.

What regards the regional dimension it can be stated that industry shows outstanding significance in half of the regions (in eighteen) and has a characteristic role in ten more. In the Czech, Slovakian and Silesian regions with significant industrial traditions and capacities, where it was possible to modernise the production structure via the appearance of foreign direct investment in the second half of the transition period, the industry continues to have an outstanding significance. The capital regions having a dominance of the tertiary sector differ substantially from this, and so do the eastern regions in Poland and the southern regions in Hungary with their agricultural characteristics.

Keywords: Est Central Europe, industrial restructuring, spatial economics, regional comparison

Introduction. The definition of structural change can express transitions of the industries of the developed countries or their entire economy since the 1970s (Kiss, 2010). Deindustrialisation refers to the decline, the decrease or the destruction of the industry. However, structural change is often identified with deindustrialisation

that is a narrower term and often decreases in the number of people employed in the industry (Kiss 2010; Cheshire 1991) or decline in industrial production are meant. The definition of structural change is capable of expressing transitions in a wider and more complex sense. Deindustrialisation is a long-term process through which the percent of industry decreases regarding not only gross domestic products but also the rate of the employed and production.

According to one interpretation of the definition the relative decline of the industrial sector is differentiated. In this case, other sectors are to show a higher growth rate than the industrial sector, concerning the number of the full-time employed or the rate of GDP the percent of industry decreases. Absolute decline is to be mentioned when production, the number of the employed investment and profits are decreasing year by year. In parallel with deindustrialisation tertialisation appears, i.e. the strengthening of the service sector (Barta et al., 2008). Barta et al (2008) refer to the appearance of new sectors, activities and products where traditional industrial activities cease or decrease so industrial activities take their places. Regarding regions the authors divide world economy into three main groups:

Deindustrialisation and delocation characteristic of developed countries mean that industries with high added values and productivity take the places of traditional industries producing lower added values. Decrease in the number of people employed in the industry is not equal with decline in the GDP rate of the industry. In these countries, labour force moves to the direction of the tertiary sector. Despite delocalisation there is a steady growth of GDP (Lux, 2007) that can be explained with the persistence of parent companies, decision-making centres and the relocation of lower value added production processes. By relocating capital, these countries have a perceptive role in the process of migration. In the developed Western countries deindustrialisation and industrial delocalization has occurred that began in the United States in the 1960s and in Western Europe in the 1980s. These processes strengthened by the millennium (Barta et al., 2008). In certain segments of the labour market as a result of delocalisation surplus in labour force is to take place.

Changing of the manufacturing productivity. Economic literature raises two questions concerning structural changes:

First of all, the modification of relative emphasis on sectors, i.e. the number of people employed in a certain sector or in the view of a sector's contribution to GDP.

Secondly, the connection between the structural changes of manufacturing and economic growth.

Other important factor is to increase productivity. Thirlwall and Faberger (2000) draw attention to the close relation between the output of processing industries and economic growth. Those countries have the most favourable development rates or show large expansions where processing industries have a crucial role. In other words, these are characterised by rapid growth in productivity or increasing "high-tech" activities of the processing industries. In parallel with the examination of growth in productivity the allocations regarding

human resources are to be surveyed as well. For instance whether increase in industrial production goes hand in hand with growth in the number of the employed. The efficiency of certain national economies to reallocate the labour force towards industries of high productivity. In the view of the Visegrád Four the productivity of processing industry is intended to be examined focusing on the realignment of the employed in concrete industries as a major factor influencing productivity. In the following, changes in productivity are to be examined with the so-called Shift and Share analysis. It is widespread among those specialist studying economic geography, economic history and industrial development. The essence of the analysis is to highlight the causes of forthcoming changes and increase in productivity. Fabricant (1942) and Maddison (1952) also applied the following method during their studies about structural change and economic growth after WWII. Furthermore, Faberger (2000) conducted contrastive researches of world economy.

Deduction of the applied formula is the next step:

Define P = Labour productivity,

Q = Value added,

N = Labour input (number of persons employed).

$$- \quad - \quad - \quad - \quad (1)$$

i =industry ($i=1, \dots, m$).

In this case 19 branches in manufacturing have been observed.

After the assessment of industries changes in the productivity of processing industries are to be indicated in the following diagram. Productivity increased the most in Hungary. Among the four countries Slovakia has improved, too.

In the case of the Visegrád Four there is a significant difference in the number of people employed in the processing industries. In the Czech Republic 25% of those employed full-time belong to the processing industries while in Poland it is 15%, although the number of people employed in the industry increased during the examined period.

$$- \quad (2)$$

$$- \quad - \quad - \quad (3)$$

The first part of the formula shows contribution to growth in productivity through changes in the allocation of labour force concerning processing industries. Economic literature calls it “static effect”; changes in productivity are measured through the percent of people employed. It becomes a positive value if the rate of people employed in industries of high productivity increases. In other

words, labour force moves towards sectors of higher productivity. Showing the capability of a national economy how it can reallocate human resources from sectors of low productivity to those of high productivity. According to the figures industries of higher productivity developed in Hungary the most. In Poland negative figures show that labour force moved towards industries of lower productivity.

Table 1- Changes in the labour productivity of the processing industries (2000-2007)

	factor	factor	factor	Productivity change (€)
Czech Republic	547	225	11 179	11 951 €
Hungary	832	30	10 776	11 638 €
Poland	-50	176	7 017	7 143 €
Slovakia	333	141	12 673	13 147

Source: authors' compilation on the basis of EUROSTAT data.

The second component measures the connections between the changes in productivity of certain industries and distribution of labour force in processing industries (also called “dynamic effect”). Indicators are to show positive values if the number of people employed in those sectors improving their productivity the quickest. As well as, sectors with decreasing employment rate have descending productivity. Hungary's lower indicators show that the number of employed in those sectors of high productivity has not increased according to our calculations. In the Czech Republic together with growth in productivity the number of people employed also increased in sectors with higher productivity. We can conclude that negative indicators show that sectors with decreasing rates concerning labour force have increasing productivity.

The third indicator demonstrates a sector's contribution to productivity growth. It concentrates on the changes in productivity of the examined sectors besides the employment structure of 2000. Changes in productivity of the processing industries were the lowest in Poland in the view of the indicators. Increase in the productivity of sectors was the most significant in Slovakia.

According to our calculations productivity growth changed in Slovakia the most. Productivity has increased almost the same way in the Czech Republic and Hungary. In these two countries the structures of productivity change are different. In Hungary productivity growth was ensured by the flow of the labour force towards industries of higher productivity. That is how, productivity growth of certain sectors was not in tandem with the reorganisation of employment structures. In Poland productivity of the processing industries improved the slowest, new workplaces emerged in sectors with lower productivity so labour force moved there. In the following table the changes in percentage concerning the Visegrád Four are indicated. According to a year-by-year analysis, productivity of processing industries increased by 16% in Slovakia, 12% in the

Czech Republic, 10% in Hungary and 7% in Poland. On the other hand, if sectoral productivity is examined, besides processing industries services and the productivity of the extractive industry are also dealt with the largest productivity growth was in Poland. As the table shows, the largest productivity growth was in Slovakia. On the other hand, allocation of the labour force played the most crucial role regarding productivity growth in Hungary (7,16%). Furthermore, productivity growth was not followed by the allocation of labour force; it was not a pulling factor. Actually, increase in productivity was influenced by the productivity growth of certain sectors (98,24%) that were caused by technological changes. Examining the static indicator or the reallocation of labour force it can be concluded that in the field of vehicle production the value increased in the four countries, most of the labour force moved there. It changed tremendously in Hungary and also significantly in Slovakia. Labour force participation increased in tyre and plastic production in the Czech Republic in contrast with other countries where these meant insignificant number of growth in labour force. People employed in metal processing industries increased the most in Hungary. While indicators are negative concerning machinery equipment production in Poland and Slovakia, employment related to productivity prospered during the examined period in Hungary and Poland. The rate of people employed decreased in textile, electrical and chemical industries among the four countries. Blue cells show the migration of labour forces in a sector regarding a certain country. The smaller the value is the more people left the sector between 2000 and 2007.

Regional dimension of industrial restructuring

De-industrialisation, then the new gaining ground of the industry did not affect the regions of the Visegrád countries in a uniform way. The market processes of the transition period increased the inequalities in development between the individual regions. The calculations bear out that among the regions outside the capitals, where tertiarisation was the strongest, the economies of the regions were able to start on a lasting growth path where the industrial restructuring had taken place and thus jobs were retained and the region was able to get involved in the European and global division of labour.

The regions (NUTS 2 units, of which there are 35 in the Visegrád countries) were examined in terms of the changes in the number of workers in the processing industry and the volume of added value in the period 2000 – 2007.

The changes in the number of workers in the secondary sector on a national level were described previously, now the regional projection of the changes will be presented. Each of the four Visegrád countries shows a different configuration. Hungary and Slovakia are a couple of contrast, for while in Hungary all the regions – although to different extents – were affected by the labour market de-industrialisation (decreasing employment in the industry), in the northern neighbouring country the powerful industrialisation that can be demonstrated at national economy level made its positive effect felt in all the

regions. In Hungary the largest decrease was shown by Central Hungary, as a result of the powerful tertiarisation of Budapest. A similar extent of decrease can be registered in the Southern Dunántúl. The decrease was of the smallest extent in Central Dunántúl. In Slovakia the number of jobs in the industry increased to the greatest extent in the western areas close to Bratislava, and to the smallest extent in the capital itself.

In the Czech Republic and Poland the processes in the industry have a more mixed spatial print. In the Czech Republic the regions of the capital and the country/rural regions are sharply divided. While in Prague the number of industrial workers decreased both in the absolute and the relative extent, it increased in the other seven regions. The region of Střední Čechy (close to the capital) and the region in the North-West (Severovýchod) benefited most from the labour market expansion of the industry. In Poland the wider surroundings of Warsaw (Mazowieckie) showed the largest increase, in addition, the number of workers in the secondary sector increased in most of the regions of the country (ten). At the same time in six regions the number of workers in the industry decreased (in central Łódzkie, in South-Eastern Małopolskie and Lubelskie, in Opolskie in Silesia, and in the Northern Zachodniopomorskie and Kujawsko-Pomorskie).

In terms of added value, each region showed an increase, although its value shows a significant scatter. It is a general phenomenon that the increase of the industrial value higher than the national average took place in the regions of the capital or around the capital (the exception being Mazowieckie in Poland). This is a particularly outstanding performance when it was taken into consideration above that central regions are characterised by a decreasing or stagnating number of industrial workers. It can be read from the two processes that the capitals are likely to excel in attracting and retaining knowledge- and technology-intensive industries creating a high added value. In addition, the figures disclose that the regions around the capitals also enjoy the benefits of the spatial restructuring of the industry. This lends itself particularly well to measuring in the Czech Republic and Slovakia: in Střední Čechy and Západné Slovensko (Western Slovakia). These trends are less characteristic of Poland.

In the Czech Republic, in addition to the dynamic growth of the capital and the regions around it, Moravskoslezsko achieved a higher level of expansion rate.

In Hungary, in terms of added value Northern Hungary and Central Dunántúl showed a higher growth, although below average; thus in this case the traditional (north-eastern – south-western) industrial axle of the country is reflected.

It is interesting that in Slovakia the dynamics of the expansion of the industrial value is given not by the region of Bratislava, but by the regions in Western and Eastern Slovakia, where the largest increase in added value could be registered in the complete Visegrád population. The most complex picture in this comparison is also provided by Poland. Among the Visegrád countries

Poland has the lowest added value increase while thus the slower rate is better distributed in spatial terms, for the industrial added value increased in 8 regions at a rate above the national average. It is conspicuous that in these regions employment in the industry also increased by a larger rate in the period examined. It follows that in these regions the expansion of production in the labour-intensive industries provided the foundation for this development.

As a result of the transformation the following regional economic configurations had developed in the Visegrád countries by 2006.

The group of the central regions is easy to separate in terms of sectoral distribution. In these regions the role of the tertiary sector is outstanding concerning both the labour market and the added value. In the case of Bratislava and the region of Warsaw (Mazowieckie) it is possible to recognise individual features. In the former the industry can be regarded as significant in value creation, while in the latter the role of the agriculture as employer becomes important due to the peripheral, rural regions. This group also includes the region of Szczecin (Zachodniopomorskie).

The majority of the remaining 31 regions (27) possess secondary sectors more significant than average, considering both the labour market and the added value.

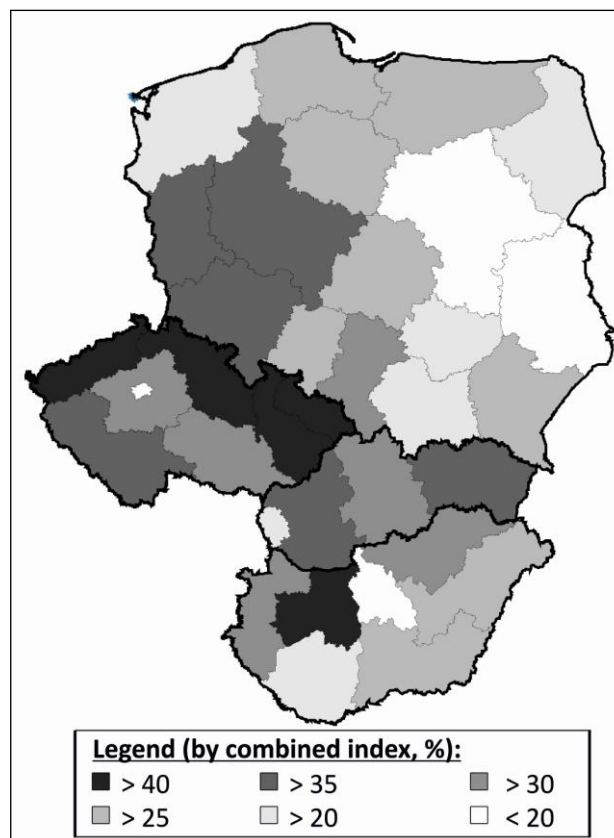


Figure 1- The role of the industry in the regional economies of East Central European countries (2006)

Source: authors' compilation on the basis of EUROSTAT data.

In the Czech Republic and Slovakia the country regions (outside the capital) show a particularly strong, individual industrial character in both aspects. Only in Western Slovakia (Západné Slovensko), in the 'larder of the Highlands', does agriculture appear as a characteristic sector in terms of added value.

Hungary and Poland present more mixed pictures with more and more diverse regions. In Hungary the earlier (south-western – north-eastern) industrial axle is still evident, but the industrial character appears combined with agriculture also outside of these regions. It is only in Southern Dunántúl that the agriculture is an employer with above average weight. In Poland, particularly in the east, the agricultural profile appears markedly and it gradually weakens towards the west. In the easternmost regions the labour market and economic roles of the primary sector are also characteristic. At the same time in Silesia (Ślaskie, Dolnośląskie) and in the south (Małopolskie), as well as in the western and south-western regions (Lubuskie) the industry has maintained its priority role.

Conclusion

In the past two decades the role of industrial activities has shown significant modifications both in inter- as well as in intra-sectoral comparison. The first half of the 1990s was characterised by a strong de-industrialisation in terms of both the economy and of the labour market. The process generated severe social tensions (increase in unemployment and decrease of the income level), however, it exerted a beneficial effect on the environment due to the decreasing emissions. By the 2000s, accession to the European Union, the convergence of the Visegrád countries, the recovery of the global economy and the inflow of capital resulted in a considerable expansion of the production capacities in Central-Eastern Europe, a simultaneous increase in the number of jobs in the industry as well as in the volume of the exports of goods. This period (2000-2007) involved a restructuring within the secondary sector. As a result of the medium- and high-tech industries gaining ground, we can talk about a re-industrialisation of the neo-industrialisation type.

The regional comparison at the same time has shown that the favourable macro-economic processes cover significant spatial differences within the industry. The regions of the capitals (with high-tech activities) and the regions with a favourable geographical location and considerable industrial traditions can be regarded as the winners of the transition. In these areas foreign capital resulted in restructuring, an increase in the efficiency of labour and an expansion of production. At the same time mention must be made of the losers of the transition, of the regions where the restructuring generated by the domestic and international (capital) resources failed to materialise. Thus the share of the industry in the economies of these regions decreased or stagnated at a low level. This exerted a negative effect both on employment and the income producing capacity.

The various spatial elements, or groups of regions established as a result of the analysis can be described in short as follows:

The capital regions ('absolute winners') where the economy demonstrated a dynamic growth, labour is flexible and active, the services sector is wide, and production capacity is well-developed with an infrastructure serving it.

The secondary beneficiary (potential converging) regions, which enjoy favourable geopolitical location (mostly western), are urbanised, possess considerable and modernised industrial traditions and capacities as well as a well-developed services sector (although of a smaller weight) and are thus successfully involved in the European division of labour and value creation.

The regions that are the losers of the transition ('potential laggards') are the regions with less favourable geographical location, lying on the (inner or outer) periphery, where the economic restructuring is still ongoing, which results in an unfavourable sectoral division of the economy and unfavourable labour market conditions.

The performance of the processing industry remains of outstanding significance concerning the future sustainable economic development of Central-Eastern Europe. That is why it is a priority task to retain and take advantage of the industrial competitive advantages, primarily against the highly developed competitors in Western Europe and North America. To achieve that, the most important tasks seem to be attracting working capital, developing an investor-friendly environment, developing the infrastructure, easing the dual company structures (by supporting SMEs) and ensuring the appropriate vocational and professional training meeting the market demand.

"The described work was carried out as part of the TÁMOP-4.2.1.B-10/2/KONV-2010-0001 project in the framework of the New Hungarian Development Plan. The realization of this project is supported by the European Union, cofinanced by the European Social Fund."

Literature: 1. Barta Gy. - Czirfusz M. - Kukely Gy.: Újraiparosodás a nagyvilágban és Magyarországon. (Re-industrialization in the World and Hungary); in: Tér és Társadalom, 2008. 4. pp. 1-21. 2. Cheshire, P. (1991): Problems of regional transformation and deindustrialization in the European Community. In: Rodwin, L. – Sazanami, H. (eds.) Industrial change and regional economic transformation. Harper Collins Academic, London, pp. 237-268. 3. Fabricant, S. (1942): Employment in Manufacturing, 1989-1939, An Analysis of its Relation to the Volume of Production, National Bureau of Economic Research, New York. 4. Fagerberg, J. (2000): Technological progress, structural change and productivity growth: a comparative study, In.: Structural Change and Economic Dynamics 11 (2000) pp.393–411. 5. Kiss, É.: Területi szerkezetváltás a magyar iparban 1989 után; Dialóg Campus, Budapest – Pécs, 2010. p. 223. 6. Lux, G. (2007): Industrial decline and the possibilities of regeneration in post-socialist Old Industrial Regions. Kinga Kerekes (ed.): The Proceedings of the International Conference Competitiveness and European Integration October 26–27., 2007, Cluj–Napoca Romania. Regional and Rural Economics. Editura Alma Mater, Cluj–Napoca, pp. 82–86. 7. Maddison, A. (1952): Productivity in an Expanding Economy, The Economic Journal, vol. LXII, no. 247, pp 585-594. 8. EuroStat: Europe in figures, Yearbook 2009; Publication Office EC, Luxembourg, 2009. p. 561. 9. OECD: Factbook 2008, Economic, Environmental and Social Statistics; Publications, Paris, 2008. p. 293. 10. Official webpage of the Statistical Office of the EU: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

Поступила в редакцію 4.04.2012р

К.В. ЛАРИНА, канд.ек.наук, Харківський національний економічний університет

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ НАПРЯМКІВ ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОЗБРОЄННЯ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ

В статті запропоновано методичний підхід до вибору напрямків технічного переозброєння підприємства, який базується на структурному моделюванні та прогнозуванні з використанням нейронних мереж. Підхід дозволяє прийняти обґрунтовані рішення щодо заходів технічного переозброєння, які будуть відповідати прогнозним обсягам виробництва та ринковому попиту на продукцію

В статье предложен методический подход к выбору направлений технического перевооружения предприятия, который базируется на структурном моделировании и прогнозировании с использованием нейронных сетей. Подход позволяет принять обоснованные решения относительно мероприятий технического перевооружения, которые будут отвечать прогнозным объемам производства и рыночному спросу на продукцию

The methodical approach to choice of technical reequipment's direction based on the structural equation and prognosis with neural networks is offered. The approach allows to accept the grounded decisions of technical reequipment's direction, which will be adapted to prognosis production volumes and market demand

Ключові слова: модернізація, технічне переозброєння, організаційно-технічний рівень виробництва, причинно-наслідкові зв'язки, структурне моделювання, прогнозування, нейронні мережі.

Вступ. Інноваційний розвиток є органічною складовою макроекономічних, соціальних, політичних та інших процесів модернізації України. Враховуючи основні пріоритети інноваційного розвитку економіки країни, визначені в Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [1], ефективне функціонування підприємств промисловості залежить від подальшої стратегії інноваційного розвитку. В даному контексті важливим і актуальним напрямком інноваційного розвитку є технічне переозброєння виробництва з метою модернізації та підвищення техніко-економічного рівня виробництва, засвоєння випуску конкурентоспроможної наукоємної продукції, на яку існує попит на ринку. Отже, промисловим підприємствам необхідно формувати стратегію свого технічного розвитку, обираючи ті напрямки, які дозволять досягти поставлених цілей, враховуючи ринкові тенденції, що потребує розробки методичного забезпечення та обґрунтування відповідних практичних рекомендацій.

Постановка завдання. Реалізація заходів технічного переозброєння виробництва, які сприяють якісному оновленню активної частини основних виробничих фондів, а особливо на новій інноваційній основі, вже буде, як правило, позитивно впливати на підвищення ефективності виробничої діяльності. Але завдання полягає не в визначенні ефекту, а у виборі пріоритетних напрямків модернізації та технічного переозброєння для випуску перспективної номенклатури продукції, на яку існує і прогнозується попит на ринку, під яку це переозброєння здійснюється.

Методологія. У працях багатьох учених для вирішення проблем, пов'язаних з технічним переозброєнням виробництва, широко використовуються математичні моделі та методи (табл. 1).

Таблиця 1- Методи вирішення завдання вибору напрямків технічного переозброєння

№	Автор	Завдання	Методи вирішення	Результати
1	М.Г. Чумаченко [2]	Визначення ефективних напрямків технічного переозброєння виробництва	Кореляційно-регресійний і компонент-аналіз (метод головних компонент)	Визначено вплив головних компонент на показники ефективності та пріоритетність формування напрямків технічного переозброєння
2	М.Г. Чумаченко [2]	Вибір варіантів заміни обладнання, які б забезпечували максимальний для підприємства ефект	Метод оптимізації, побудова лінійної цілочисленної математичної моделі, яка вирішена псевдобулевыми методами бівалентного програмування	Вибір варіантів заміни обладнання, які забезпечать максимальний для підприємства ефект при існуючих обмеженнях з обсягів і якості продукції, при найбільш повному використанні матеріальних, трудових і фінансових ресурсів
3	А.І. Амоша [3]	Визначення способів удосконалення металургійного виробництва, вибір номенклатури продукції, джерел постачання сировини	Метод дискретної оптимізації, реалізований за допомогою програмного засобу «Пошук рішення» Microsoft Excel	Вибір оптимального варіанта розвитку виробництва на прикладі металургійного виробництва з урахуванням обмежень виробничих потужностей та потреб ринку в продукції
4	С.Г. Селіванов [4]	Оптимізація технологічних процесів виготовлення виробів і складу обладнання	Нейромережевий метод багатокритеріальної оптимізації проектних технологічних процесів	Знайдено шлях на мережевому графі з мінімальним значенням багатокритеріальної цільової функції (технологічної собівартості, штучного часу та капіталовкладень в обладнання), який відповідає найбільш раціональному варіанту проектного технологічного процесу виготовлення виробу
5	С.Я. Луцький, А.Я. Ландсман [5]	Вибір варіантів щодо трансформації парку машин (оновити парк машин або залишити його без змін)	Симплекс-метод	Визначено на прикладі підприємств будівельної галузі оптимальні пропорції в парку нових та зношених машин, які відповідають варіаціям обсягу інвестицій, спрямованих на цілі технічного переозброєння (з акціонерного капіталу) з урахуванням можливих варіантів приросту виробничої програми

Вибір напрямків технічного переозброєння виробництва пропонується здійснити на основі ідентифікації причинно-наслідкових зв'язків між заходами технічного переозброєння та результатами діяльності шляхом моделювання структурними рівняннями, а також з урахуванням прогнозного попиту на продукцію, побудованого з використанням нейронних мереж.

Моделювання структурними рівняннями (SEPATH) – це техніка багатовимірної регресії, в якій об'єднані та розвинуті множинна регресія та факторний аналіз. В основі структурного моделювання полягає ідея ефекту впливу адитивних і мультиплікативних перетворень. Це дає можливість перевірити гіпотезу наявності лінійного зв'язку між змінними шляхом порівняння їх дисперсій та коваріацій [6].

Нейронні мережі є ефективним інструментом вирішення завдань розпізнавання образів, статистичного аналізу і прийняття рішень та дозволяють успішно вирішувати неформалізовані завдання. Використання нейромережного підходу для прогнозування попиту на продукцію має ряд переваг, а саме: висока точність прогнозу; можливість до навчання нейроімітаторів; можливість організації паралельних алгоритмів; стійкість і висока якість ідентифікації; адаптивність і регуляризація даних; надійність нейромережних технологій [7].

Результати дослідження. Побудову та аналіз економетричної моделі, яка дозволить оцінити значущість та адекватність взаємозв'язків явних та латентних факторів, що визначають процес технічного переозброєння підприємства, здійснимо за допомогою модуля SEPATH пакета STATISTICA v. 6.0.

Технологія процесу моделювання реалізована на фактичних даних ВАТ «Світло Шахтаря». Вихідними даними для побудови моделей виступають показники, що характеризують рівень виробництва (організаційно-технічний та економічний рівень) і ефективність маркетингової діяльності підприємства (47 показників, згрупованих залежно від об'єктів аналізу), а також дані щодо загального обсягу реалізації продукції за шість років діяльності ВАТ «Світло Шахтаря».

З метою відображення причинно-наслідкових взаємозв'язків показників діяльності підприємства, була побудована структурна модель, основана на принципі виявлення факторів зовнішнього середовища (екзогенних змінних), які впливають на обсяг реалізації продукції, а також достатнього числа репрезентативних факторів внутрішнього середовища (ендогенних змінних). Висновки щодо зв'язку факторів зроблено на основі економічної логіки. Схема структурної моделі взаємозв'язків показників підприємства в загальному вигляді наведена на рис. 1.

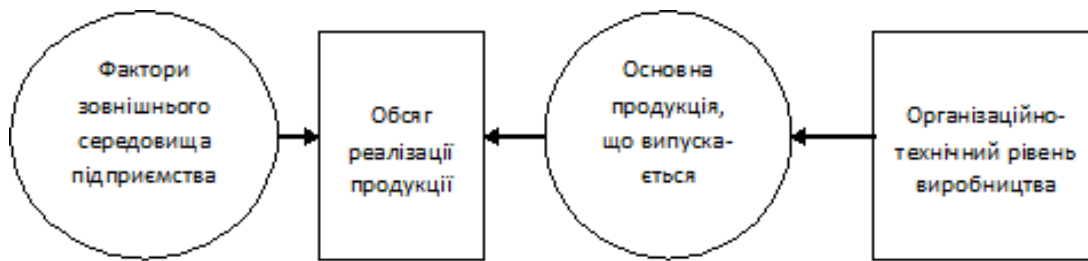


Рис. 1- Схема структурної моделі взаємозв'язків показників підприємства

Обсяг реалізації продукції формується під впливом факторів зовнішнього середовища (політико-правові, економічні, соціокультурні, технологічні, природні фактори, а також галузевий рівень конкуренції, споживачі, постачальники, партнери, місцеві органи влади) та внутрішнього середовища (організаційно-технічний рівень виробництва і ефективність використання ресурсів, що змінюються під впливом реалізації заходів технічного переозброєння). Елементи організаційно-технічного рівня виробництва впливають на техніко-економічні та експлуатаційні характеристики продукту підприємства (атрибути), які визначають рівень споживчої задоволеності та, залежно від цього, подальшу динаміку обсягів реалізації продукції [8].

На схемі явні змінні, тобто ті, які можливо виміряти, умовно зображені всередині прямокутників. Латентні змінні, тобто ті, які не можна виміряти, зображено всередині овалів. Усі незалежні змінні мають стрілки, які вказують на залежні змінні. Це означає, що між змінними мається причинний зв'язок, представлений системою простих лінійних рівнянь у вигляді діаграми шляхів. Для перевірки цієї гіпотези використовується програмний модуль SEPATH, що дозволяє зробити висновок щодо ізоморфності системи рівнянь діаграмі шляхів.

Для ВАТ «Світло Шахтаря» в результаті попереднього аналізу даних для побудови моделі були відібрані показники, які подані в табл. 2.

Діаграма шляхів отриманої структурної моделі наведена на рис. 2.

Відповідно до схеми прийняті наступні умовні позначення:

Op1, Dt1, To4, Tr3 – це явні ендегенні змінні, що відображають внутрішній стан виробничо-господарської діяльності підприємства;

SO_p, SD_t, ST_o, НТР – латентні статистичні варіації відповідних ендегенних змінних;

SUM – річний обсяг реалізації продукції, як явна змінна результату виробничо-господарської діяльності підприємства на ринку;

MARKET – екзогенна латентна змінна, яка відображає вплив сукупності ринкових факторів зовнішнього середовища прямого та непрямого впливу.

Таблиця 2- Система показників ВАТ «Світло Шахтаря» для проведення моделювання

Ум. позн.	Окремі показники, x_i	Складові, I_i
Op1	Рівень спеціалізації виробництва, % (x_1)	Складова організаційного рівня виробництва
To2	Зайнятість робочих ручною працею (x_9)	Складова технічної озброєності виробництва і праці
To4	Фондоозброєність, тис. грн./чол. (x_{11})	
Дт1	Коефіцієнт оновлення ОВФ, % (x_{15})	Складова динаміки і технічного стану ОВФ
Дт2	Коефіцієнт вибуття ОВФ, % (x_{16})	
Дт4	Коефіцієнт зносу, % (x_{18})	
Tr3	Питома вага прогресивного обладнання в загальному парку обладнання (x_{23})	Складова техніко-економічного рівня обладнання
Er2	Матеріаломісткість (x_{30})	Складова ефективності використання ресурсів
Er9	Витрати на 1 грн. продукції (x_{37})	

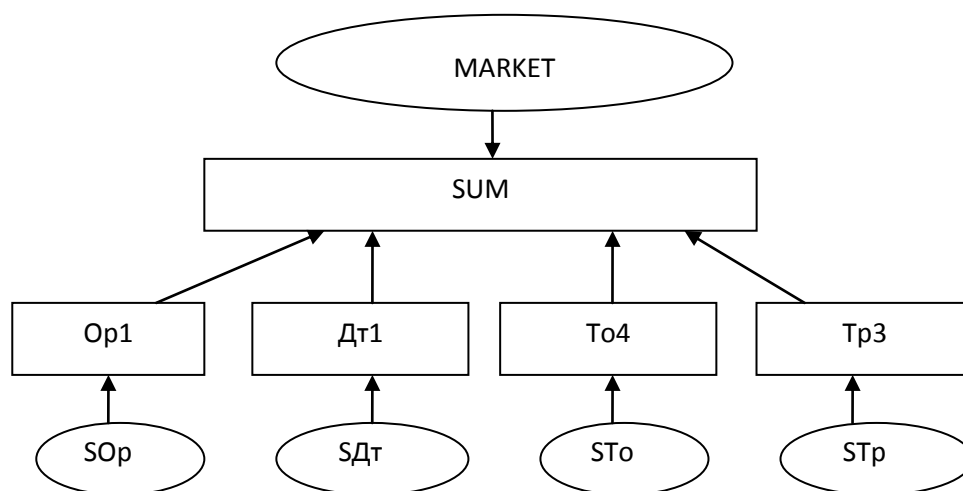


Рис. 2- Діаграма шляхів структурної моделі ВАТ «Світло Шахтаря»

Таким чином, побудована для ВАТ «Світло Шахтаря» діаграма шляхів дозволила визначити чотири явних ендогенних змінних (рівень спеціалізації виробництва (Op1), коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів (Дт1), фондоозброєність праці (To4), питома вага прогресивного обладнання в загальному парку обладнання (Tr3)), які утворюють статистично достовірну структурну модель зв'язку між

показниками організаційно-технічного рівня виробництва і обсягом реалізації продукції.

Далі завдання полягає в оцінці невідомих параметрів моделі та визначенні якості підбору моделі. Результати моделювання свідчать, що була отримана статистично достовірна модель на рівні 99,5% імовірності.

Отримані параметри оцінювання впливу факторів (Parameter Estimate) дозволили побудувати наступне рівняння залежності:

$$SM = -13733 \times To_4 - 1142288 \times Op_1 + 520737 \times Tr_3 + 7182 \times Dm_1 + 7683 \quad (1)$$

Для уточнення коефіцієнтів у моделі було використано алгоритмом спряжених градієнтів. У результаті мінімізації були отримані нові параметри, які включаються до моделі:

$$SM = -13397,59 \times To_4 - 1802410 \times Op_1 + 492184 \times Tr_3 + 7312,86 \times Dm_1 + 1108930 \quad (2)$$

Слід відзначити, що вплив сукупності ринкових факторів для ВАТ «Світло Шахтаря» позитивний (+1108930). Це пояснюється тим, що ВАТ «Світло Шахтаря» займає монопольні позиції на ринку гірничошахтного обладнання, практично не має конкурентів і утримує значну частку ринку. Враховуючи таку тенденцію, підприємству необхідно зосередити зусилля на організаційно-технічних факторах, які будуть змінюватися під впливом модернізації і технічного переозброєння виробництва та надалі позитивно впливати на обсяг реалізації продукції підприємства.

Беручи до уваги причинно-наслідковий зв'язок між інтенсифікацією і підвищенням ефективності виробництва, висуваємо гіпотезу щодо наявності причинного зв'язку між показниками організаційно-технічного рівня виробництва, які були відібрані за чотирма складовими, та показниками ефективності виробництва, серед яких, після попереднього аналізу даних, залишились матеріаломісткість і витрати на одну гривню продукції, які, в свою чергу, впливають на обсяг реалізації продукції ВАТ «Світло Шахтаря».

Нова структурна модель, побудована для ВАТ «Світло Шахтаря», наведена на рис. 3.

Використання програмного модуля SEPATN дозволило зробити висновок щодо існування зв'язку між показниками організаційно-технічного рівня виробництва і ефективності використання ресурсів. Була отримана статистично достовірна модель зв'язку між чотирма відібраними факторами (Op_1 , Dt_1 , To_4 , Tr_3), які визначають організаційно-технічний рівень, та показником витрат на одну гривню продукції (E_{p_9}).

При оцінюванні впливу відібраних чотирьох показників організаційно-технічного рівня виробництва на матеріаломісткість виробництва для ВАТ «Світло Шахтаря» статистично достовірної моделі отримати не можливо,

оскільки вплив рівня спеціалізації виробництва (Op_1) на матеріаломісткість виробництва (Er_2) має значення P-Level більше 0,05.

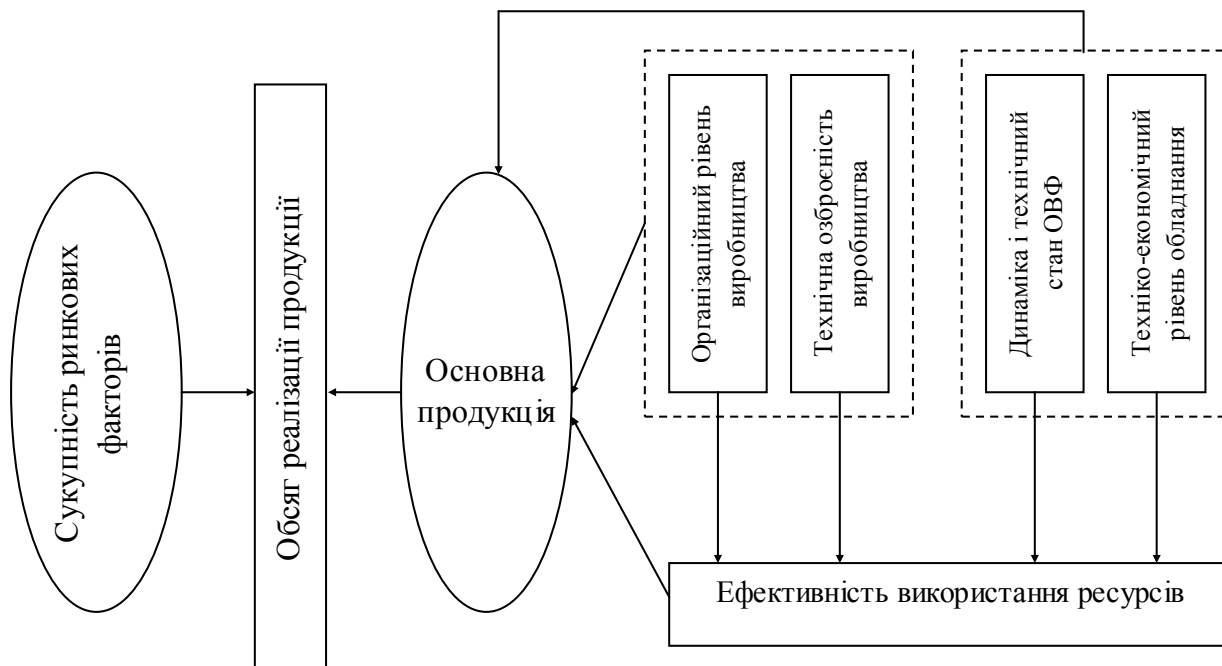


Рис. 3- Структурна модель впливу організаційно-технічних факторів на ефективність виробництва ВАТ «Світло Шахтаря»

Таким чином, модель зв'язку між показниками організаційно-технічного рівня виробництва і витратами на гривню продукції, має наступний вигляд:

$$Er_9 = 0,011 \times To_4 - 0,506 \times Op_1 + 0,084 \times Tr_3 - 0,009 \times Dm_1 + 0,84 \quad (3)$$

Отже, питомі витрати на виробництво продукції ВАТ «Світло Шахтаря» будуть зменшуватися при зростанні рівня спеціалізації виробництва (Op_1) на конвеєрах і запчастинах для гірничошахтного устаткування, вплив цього фактора на питомі витрати найбільший. Також зменшення витрат на одиницю продукції можливо досягти шляхом продовження оновлення основних фондів (збільшення коефіцієнта оновлення фондів (Dm_1) через реалізацію заходів модернізації машин і обладнання. Зростання витрат при збільшенні фондоозброєності праці (To_4) і питомої ваги прогресивного обладнання в загальному парку обладнання (Tr_3) пояснюється зростанням частки амортизації в собівартості продукції внаслідок придбання прогресивного обладнання та інших основних виробничих фондів підприємства.

При зростанні рівня спеціалізації виробництва (Op_1) на одиницю, питомі витрати підприємства зменшаться на 0,506 грн. При зростанні

коефіцієнта оновлення основних фондів підприємства (D_{T_1}) на одиницю, питомі витрати зменшаться на 0,009 грн. При зростанні питомої ваги прогресивного обладнання в загальному парку обладнання (Tp_3) на одиницю питомі витрати збільшаться на 0,084 грн., а при зростанні фондоозброєності виробництва на одиницю (To_4), питомі витрати на виробництво збільшаться на 0,011 грн.

Таким чином, отримані в результаті моделювання рівняння залежності можуть бути використані для визначення можливих змін у стані елементів організаційно-технічного рівня виробництва для забезпечення прогнозних обсягів виробництва і реалізації продукції.

Тому далі пропонується побудувати прогноз обсягів продажів продукції на основі фактичних щомісячних даних за шість років, тобто 72 спостереження з використанням нейронної мережі модуля Neural Networks пакету STATISTICA v. 6.0. Для прогнозування обрана нейронна мережа багатошарового перцептрона (MLP). Ефективність побудованої нейронної мережі становить 99,39%, що свідчить про високу точність прогнозу. В результаті було отримано прогнозний обсяг реалізації продукції на наступний період, який складає 250875,7 тис. грн. Динаміка фактичних і прогнозних даних обсягів реалізації продукції ВАТ «Світло Шахтаря» за місяцями наведена на рис. 4.

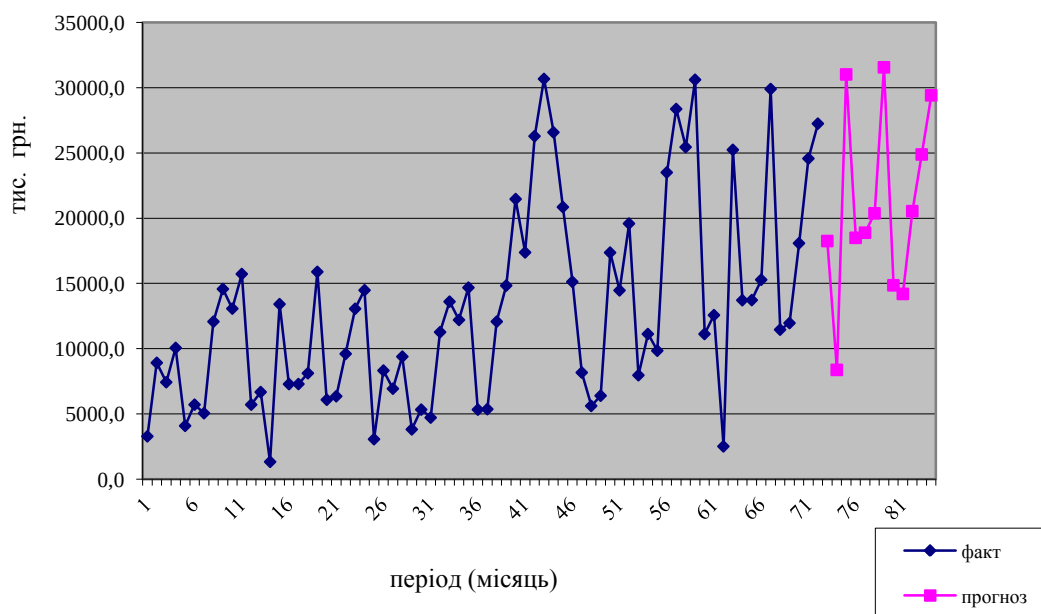


Рис. 4- Динаміка фактичних і прогнозних обсягів реалізації продукції ВАТ «Світло Шахтаря»

Далі знаходимо значення змін у показниках організаційно-технічного рівня виробництва, відповідні прогнозованому обсягу реалізації (NS).

Якщо прийняти x, y, z, u як мінімальні значення змін, які необхідно внести в поточні значення факторів, що впливають на обсяг реалізації

продукції (To , Op , Tr , Dt), то завдання полягає в мінімізації квадрата суми можливих значень змін факторів з урахуванням прогнозного обсягу реалізації (NS). Розрахунки виконуємо в MathCAD. Для пошуку мінімуму функції використаємо алгоритм спряжених градієнтів. Задаємо наступні умови для розрахунків:

$$\begin{aligned} x &= 10; y = 0,1; z = 0,1; u = 10. \quad FF(x, y, z, u) = (x + y + z + u)^2; \\ a(To_4 - x) + b(Op_5 - y) + c(Tr_3 - z) + d(Dt_1 - u) + e - NS &= 0; \\ ff &= \text{Minimize}(FF, x, y, z, u), \end{aligned} \quad (4)$$

де a, b, c, d – розраховані параметри моделі;

x, y, z, u – значення мінімальних змін факторів, які впливають;

e – вплив факторів зовнішнього середовища (ринку);

NS – прогнозне значення обсягів реалізації продукції.

У результаті отримаємо одночасні зміни параметрів відповідно до динаміки обсягів реалізації продукції підприємства:

$$ff = \begin{pmatrix} 1,1755 \\ 0,0321 \\ 0,0243 \\ -1,2319 \end{pmatrix}. \quad (5)$$

Отримані значення дозволяють зробити наступні висновки. Незначне зменшення рівня спеціалізації підприємства на випуску конвеєрів (на 0,0321 від рівня базового періоду 0,83) свідчить про необхідність концентрації зусиль на виробництві запасних частин гірничошахтного обладнання, світильників та надання послуг з обслуговування вже діючого обладнання, що призведе до зростання обсягів реалізації.

Зростання коефіцієнта оновлення основних виробничих фондів підприємства на 1,2319 до рівня 18,27% свідчить про необхідність продовження реалізації заходів технічного переозброєння шляхом введення в експлуатацію нових машин та обладнання, придбання необхідної оргтехніки для автоматизації процесів виробництва. Також процес оновлення основних фондів підприємства буде позитивно впливати на зменшення питомих витрат на виробництво продукції та зростання прибутковості діяльності підприємства.

Зменшення фондоозброєності виробництва на 1,1755 до 38,60 тис. грн./чол. свідчить про необхідність вибуття або ліквідації фізично та морально зношених основних фондів внаслідок уведення в дію нових фондів. А зменшення питомої ваги прогресивного обладнання в загальному парку обладнання на 0,0243 до рівня 0,7907 свідчить про відсутність необхідності впровадження прогресивного обладнання на даному етапі, а доцільність концентрації зусиль та інвестицій на реалізацію

заходів, спрямованих на заміну обладнання, механізацію і автоматизацію виробництва відповідно до визначених змін у спеціалізації виробництва.

На основі значень одночасних кількісних змін параметрів (формула 5) моделі знаходимо нові їх значення, які відповідають прогнозованому обсягу продажів (формула 6):

$$To_4 = \begin{pmatrix} 33,573 \\ 39,815 \\ 42,088 \\ 35,718 \\ 37,748 \\ 39,777 \\ 38,6015 \end{pmatrix}; \quad Op_1 = \begin{pmatrix} 0,87 \\ 0,88 \\ 0,84 \\ 0,88 \\ 0,89 \\ 0,83 \\ 0,7979 \end{pmatrix}; \quad Tp_3 = \begin{pmatrix} 0,67 \\ 0,732 \\ 0,788 \\ 0,868 \\ 0,915 \\ 0,815 \\ 0,7907 \end{pmatrix}; \quad Dm_1 = \begin{pmatrix} 8,971 \\ 17,125 \\ 10,585 \\ 11,727 \\ 16,965 \\ 17,039 \\ 18,271 \end{pmatrix}. \quad (6)$$

Якщо підставити нові значення організаційно-технічних факторів у модель їх зв'язку з витратами на одиницю продукції (Ep_9) (формула 3), то отримаємо нове значення витрат на одиницю продукції, яке відповідає прогнозованому обсягу реалізації продукції:

$$Ep_9 = 0,01074 \times 38,30 - 0,5014 \times 0,798 + 0,0808 \times 0,7907 - 0,0092 \times 18,271 + 0,84396 = 0,7536$$

Порівняно з базовим значенням витрат, яке складало 0,7636 на одну гривню продукції, прогнозне значення витрат на одну гривню зменшиться на 0,01 і складе 0,7536.

Висновки. Таким чином, методичний підхід дозволить визначити напрямки технічного переозброєння виробництва на базі виявлення причинно-наслідкових зв'язків між показниками організаційно-технічного рівня виробництва та обсягом реалізації продукції шляхом побудови моделі. На її основі визначаються масштаби і напрямки технічного переозброєння виробництва, які відповідають прогнозованому обсягу виробництва продукції, отриманому з використанням нейронних мереж.

Використання підходу дозволить визначити найбільш значущі для кожного конкретного підприємства організаційно-технічні фактори та тенденцію їх впливу на результати виробництва продукції, а також сформулювати найбільш ефективні заходи технічного переозброєння і модернізації виробництва, забезпечити відповідність процесу технічного переозброєння досяжним цільовим результатам виробництва такої номенклатури продукції, яка має ринкові перспективи.

Список літератури: 1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Комітет з питань науки і освіти України // <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>. 2.

Чумаченко Н. Г. Техническое перевооружение и реконструкция производства /

Н. Г. Чумаченко. – К. : Наукова думка, 1991. – 348 с. 3. Развитие промышленного производства: проблемы и решения / Под ред. А. И. Амоша, Л. Т. Хижняк. – К.: Наукова думка, 2003. – 341 с. 4. Селиванов С. Г. Теоретические основы реконструкции машиностроительного производства / С. Г. Селиванов, М. В. Иванова. – Уфа: Гилем, 2000. – 312 с. 5. Луцкий С. Я. Корпоративное управление техническим перевооружением фирм: Учеб. пособие / С. Я. Луцкий, А. Я. Ландсман; под ред. А. Г. Поршнева. – М.: Высшая школа, 2003. – 319 с. 6. Боровиков В. П. STATISTICA. Искусство анализа данных на компьютере / В. П. Боровиков. – [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2003. – 688 с. 7. Кизим Н. А. Нейронные сети: теория и практика применения : моногр./ Н. А. Кизим, Е. Н. Ястремская, В. Ф. Сенчуков. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2006. – 240 с. 8. Тімонін О. М. Технічне переозброєння підприємства на основі концепції маркетингу: Монографія / О. М. Тімонін, К. В. Ларіна. – Харків: ВД «ИНЖЕК», 2008. – 256 с.

Поступила в редакцію 5.04.2012р

УДК 33.658

LÁSZLÓ BERÉNYI, PhD, University of Miskolc, Hungary

DEVELOPING INDIVIDUAL AND ORGANIZATIONAL ENVIRON-MENTAL COMPETENCE

У статті наводяться дослідження розвитку індивідуальних і організаційних екологічних компетенцій.

В статье приводятся исследования развития индивидуальных и организационных экологических компетенций.

Developing environmental competence is an important challenge in order to achieve the higher level of sustainable development. Environmental competence of individuals and organizations shall be harmonized because the global problems of the world are common. I built up a comprehensive model that allows evaluating and establishing development actions for environmental consciousness. Our task is describing and modelling competences in general. Environmental competence gives only one area of our research work.

The paper summarizes some presumptions, theoretical and empirical background of my work. Environmental knowledge and attitudes are highlighted because these factors have elementary importance. My diagnosis is distressing; the results show that there is a huge lack in the knowledge of adults.

This research was carried out as part of the TAMOP-4.2.1.B-10/2/KONV-2010-0001 project with support by the European Union, co-financed by the European Social Fund.

Keywords: environmental competence, environmental consciousness, evaluation method.

Introduction. The TAMOP-4.2.1.B-10/2/KONV-2010-0001 project with support by the European Union, co-financed by the European Social Fund aims improving the quality of higher education by establishing excellence centres for strategic research areas of the University of Miskolc. The project runs between 2011-2013.

There are four excellence centres defined which cover the professional skills of the University of Miskolc. Mechatronics and Logistics Excellence Centre gives the frame of organizational researches as well. Dr. Dezső Szakály is the leader of the Scientific Research Group for “Innovative Solutions for the Management of Organizations to Increase Competitiveness”.

Our challenge is to develop new, innovative organizational solutions in order to increase the effectiveness of the production and logistics systems. I think that understanding business and operative processes are essential for us. In general a successful production (and management) system:

- works without errors, failures and human accidents;
- needs less energy, raw material, information etc.;
- produces less waste and pollution;
- works at a lower level of time-need and costs than the alternative (earlier) solution.

My challenge is analysing the competences in connection with the sustainable development and the possibilities of developing environmental consciousness. The question is important both on individual and on organizational level.

Competence, competence management. Competence is the ability to perform a job or activity properly. In a first approach it is a set of defined behaviours that provide a structured guide enabling the identification, evaluation and development of the behaviours in individual employees (Woodruffe, 1993 in Szelestey). Competence can be defined as knowledge and ability for performing certain tasks or roles.

There are various typologies in connection with competences. In connection with organizations and working Szabó (2008:16) summarizes four categories of competences based on the practice-oriented approach of the EU:

basic competences: general and frequent ones that are used in various areas of the life. These give the basis of developing competences of the other categories;

key-competences: general elements of each profession, that is categorized by an EU framework (see later) and can be defined as important competences from a specified aspect;

generic competences: general and independent support of successful work, e.g. importance vision, decision making skills, innovative approach, problem-orientation;

functional competences: special skills and abilities in connection with a specified work.

The European Reference Framework (2007) defines eight key competences that are required for the life long learning:

communication in the mother tongue: ability to express and interpret concepts, thoughts, opinions etc. in both oral and written form;

communication in foreign languages: it has a similar role than communication in mother tongue but it allows the understanding between various cultures and countries;

mathematical competence and basic competences in science and technology: basic mathematical and scientific knowledge is necessary in order to solve problems in everyday situations, and to understand the happening around us;

digital competence: digital communication has a spread role in organization and in our whole life, including the access to learning materials;

learning to learn: the ability to pursue and organise the own learning process;

social and civic competences: social competence refers to personal, civic one to interpersonal and intercultural situations and problem solving;

sense of initiative and entrepreneurship is the ability to turn ideas into action: it involves creativity, innovation and risk-taking, as well as the ability to plan and manage projects in order to achieve objectives;

cultural awareness and expression: it covers appreciation of the importance of the creative expression of ideas, experiences and emotions in a range of media (music, performing arts, literature and the visual arts).

Importance and relevance of environmental competence

Competence measurement and development are key elements of organizational development. Individual and organizational competences shall be harmonized in order to increase the business competitiveness. Knowledge, readiness, preparedness of people as workers has significant effect on the organizational performance as well. Elementary and higher education system shall prepare the knowledge of students for the successful work but most of the requirements come from the employer. Some elements of knowledge, ability and skills are to learn only in the organization.

Economic science interprets the concept of competence for the organizations as well. The basic idea is not brand new but the modern information technologies and management tools give the actuality of rethinking the content of the topic.

Environmental competence is a horizontal competence i.e. it shall be integrated into factual and other competences. Solving the environmental problems needs the cooperation of various sciences and fields of organizational operation. There is an increasing interest in global environmental problems from the 1960's. The principle of sustainable development (Brundtland, 1987) gives a general approach to the problems by taking the economic side into consideration but it does not define the concrete way of actions. The principle shall be filled up with content in the mirror of the local problems and possibilities. My lecture book (Berényi, 2009) summarizes my results in connection with the organizational level of environmental management.

Varga (2006) analyses the environmental competence in harmony with the eight EU key-competences. His explanation is obvious and it justifies the accuracy of the concept that environmental competence has a horizontal characteristic. We are unable to express our ideas neither in oral nor in written form without the competence of communication. Of course we can not acquire the environmental aspects and information without communication.

Communication in foreign language spreads the possibilities. Mathematical and scientific competences are necessary because there are natural and mechanical processes and events in the background of environmental pollution and problems.

Environmental questions, problems and approach are often pushed into background. People and organization are selfish 'formation'. The satisfaction of needs and the limited access to resources can be the main barriers because taking the environmental factors into consideration less money, time etc. is available for the 'classic' goods and services.

In my former research activity I tried to find the organizational reasons in a detailed approach:

'business-as-usual' approach overshadows the environmental interest;

there are problems of information flow, i.e. it is difficult to judge the relevance of information;

deficiencies in knowledge about factual and environmental questions inhibit the success i.e. organizations do not know the best solutions.

Model of environmental consciousness

There are several models in connection with decisions on environmental consumption. But there are some practical problems of the application. I believe that we shall build up a general model that is suitable to both people and organization and gives frame of both evaluation and development actions. Our environment and the problems are over people or organizations, they are common. In addition consciousness is usually defined as a quality indicator. The comprehensive model (Figures 1-3.) fulfils the requirements.

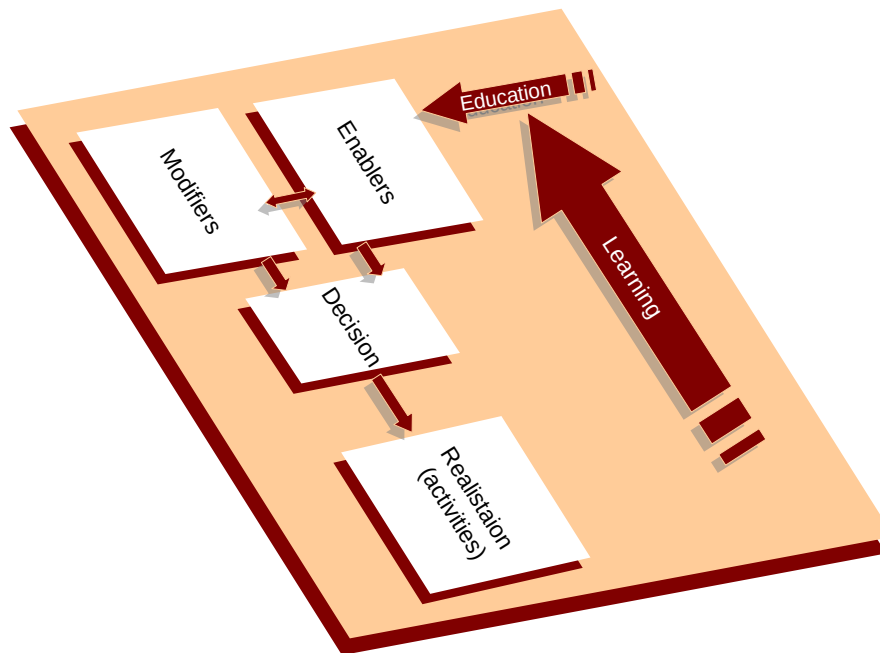


Figure 1- Comprehensive model of environmental consciousness

The comprehensive model uses a new approach. It is based on the process of decision making. Decision is a critical point of the actions. Field of decisions in the model displaces the disposition. We have professional methods for analysing the ways and whys of making decisions, instead of accepting the unreliable introspective reports.

This does not mean, that disposition is outlaw but it shall be interpreted in an other way. Let us think of how we make decisions:

We have specified objectives and a specified level of knowledge. We have conception about good and bad, handsome, useful and ugly. These opinions and the actual knowledge may be difficult to change, we must handle them as enablers.

There are situational circumstances. Being alone, with friends or with family our behaviour may be different. Sometimes these circumstances motivate people to decide inconsistently. This is another conflict between financial possibilities and desires.

Decision-making means choosing between the known possibilities. Realisation is the accomplishment and evaluation of the selected solution.

Learning is based on the evaluation. New experiences will confirm or overwrite the enablers. Next time our decision may be different in a similar situation.

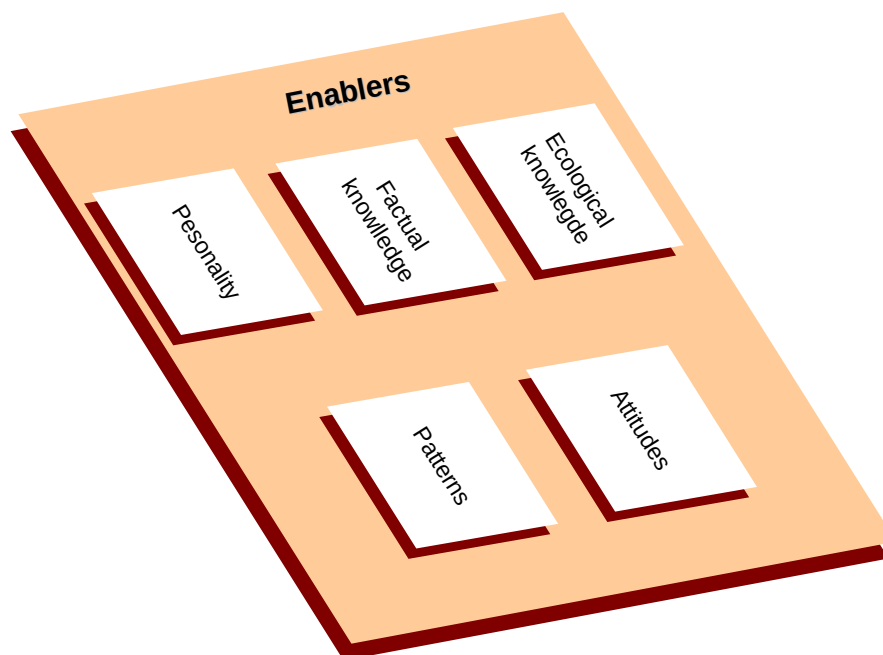


Figure 2- Environmental consciousness – Enablers

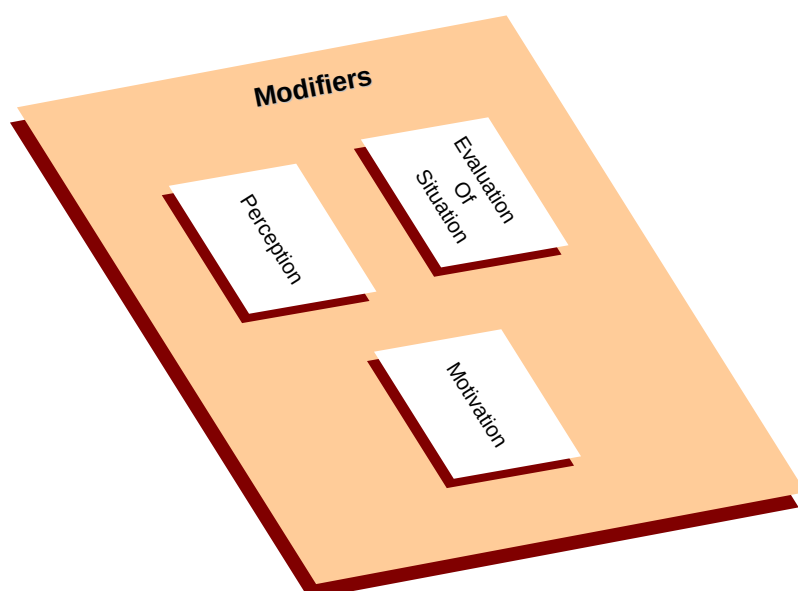


Figure 3- Environmental consciousness – Modifiers

My research activities based on the comprehensive model is wide. In connection with the environmental competence the level of individual knowledge and attitudes are basic influencing factors. In this paper I present some results of this area.

Results on knowledge

Figure 4-5. and Table 1. summarize the results on knowledge. Students at the age of 14 may know each answer. I mean the 73.3% result quite low. In general I can confirm the hypothesis of the poor knowledge.

Analysing the answers detailed we can see that facts in connection with living are well known by the students. Geographical questions seemed to be less difficult (the results are beyond my expectation) but physics, chemistry and biology are under the average.

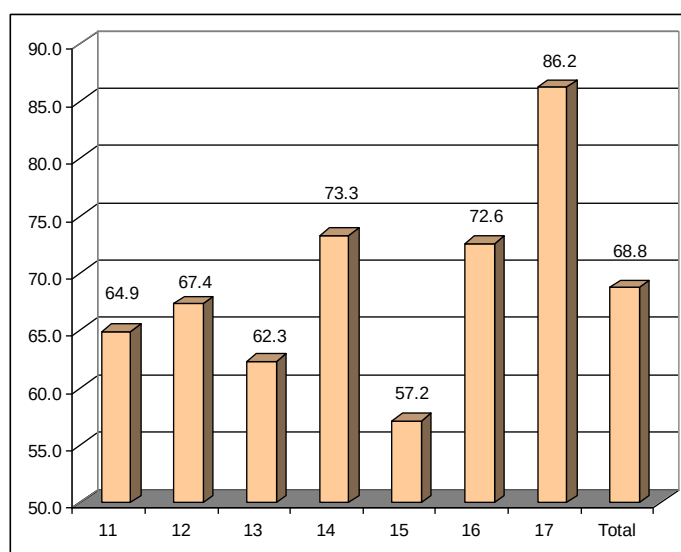


Figure 4- Indicator level of knowledge by age (age, %)

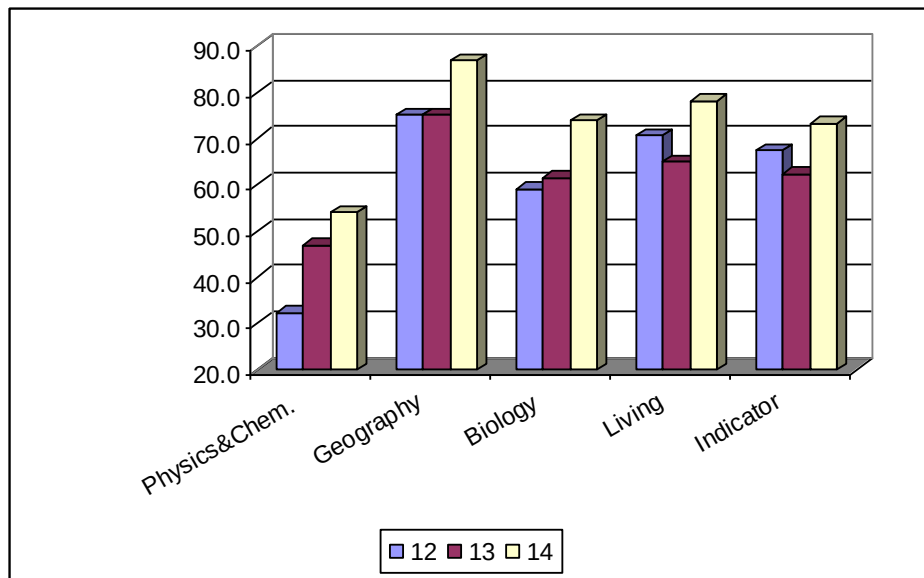


Figure 5- Knowledge by areas and ages in elementary schools (age, %)

Table Results on knowledge by age (%)

School class	Total	Physics& Chem	Geography	Biology	Living	Level
5	59.1	38.3	73.7	53.2	67.0	64.9
6	59.7	32.2	75.0	59.0	70.6	67.4
7	62.3	47.0	75.1	61.4	64.9	62.3
8	73.3	54.0	86.8	73.9	78.1	73.3
9	57.2	30.1	68.6	66.7	66.5	57.2
10	72.6	53.8	83.6	66.2	82.2	72.6
11	86.2	80.7	90.6	91.7	84.8	86.2
Up to 11	66.5	46.7	79.4	64.8	73.3	68.8
University	83.6	71.9	90.4	89.5	85.2	83.6

Results on attitude

Results on attitude are presented in Figure 6. Loving the nature is at quite high level. The factor is not especially for measuring the “greening” and commitment of the respondent. It is created for measuring the basis of development possibilities (loving animals, disposition to keeping them, hiking etc.). The indicators of comfort are less cheerful. Comfort is very important for students even against protecting the environment. Sensibility to environmental problems is important but their approach to political and social problems is adverse.

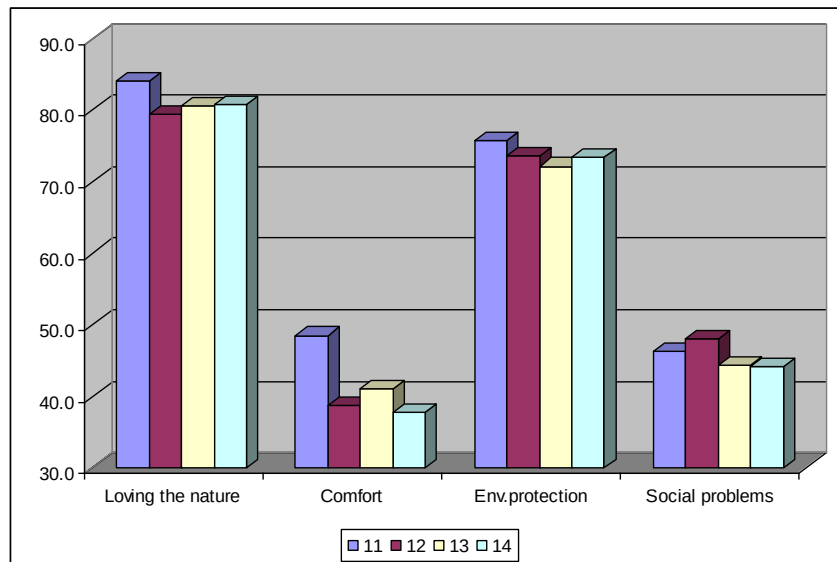


Figure 6- Factors of attitudes by age (%)

I can conclude that:

In general the level of environmental knowledge is quite poor but the results depend on the scientific area.

I hypothesised the higher level of knowledge in a science correlates with the level of other sciences, but my analysis confuted it.

There is no significant attachment between the factors of knowledge and attitude. This means that they can be developed independently.

Conclusions

Developing environmental consciousness, especially harmonizing the individual and organizational competences is quite difficult. This paper summarizes that there are lacks and problems of building stones but it is drawn up a comprehensive approach to the future. Our next challenge is placing the environmental aspects in our other models and competences. This is necessary because business and engineering thinking handle sustainability as a horizontal additive to functional questions.

References: 1. *Berényi, L.* (2009): Környezetmenedzsment (Environmental management). Lecture notes. Faculty of Economics. University of Miskolc. 2. *Brundtland, G. H.*, et al (1987): Our Common Future. WCED. Oxford University Press: Oxford. 3. Key Competences for Lifelong Learning European Reference Framework (2007). Source (22.02.2012): ec.europa.eu/dgs/education_culture/publ/pdf/_ll-learning/keycomp_en.pdf. 4. *Szabó, Sz.* (2008): A vezetői kompetencia-fejlesztés tapasztalatai és lehetőségei egyes rendvédelmi szervek hivatásos állománya körében. (The leadership competencies and development experiences and opportunities for individual professional portfolio among law enforcement agencies). PhD értekezés. Zrínyi Miklós Nemzetvédelmi Egyetem. 5. *Szelestey, J.*: Kompetencia model kidolgozásának elméleti háttér (Theoretical Background of establishing competence model). Working Paper. Source (22.02.2012): www.erg.bme.hu/szakkepzes/4felev/SelesteyKompetencia.pdf. 6. *Varga, A.* (2006): Környezeti kompetenciák fejlesztése tanítási gyakorlatban (Developing Environmental

Поступила в редакцію 4.04.2012р

УДК 658.589

А.В. МАЛЕЦЬКИЙ, аспірант, Дорожній інститут ДВНЗ «Донецький Національний технічний університет», Горлівка

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Аналізуються основні тенденції формування, використання та стимулювання наукових кадрів, тобто інноваційні чинники професійного та кар'єрного зростання молодих фахівців (інноваційного потенціалу підприємства), тобто якісних професійних кадрів, їх впливу на якість продукції промислових підприємств.

Анализируются основные тенденции формирования, использования и стимулирования научных кадров, то есть инновационные факторы профессионального и карьерного роста молодых специалистов (инновационного потенциала предприятия), то есть качественных профессиональных кадров, их влиянию на качество продукции промышленных предприятий.

The main trends of the use and promotion of scientific personnel, factors that innovative professional and career growth of young professionals (the innovation potential of the enterprise), that quality professional staff, to their influence on quality of products of industrial enterprises.

Ключові слова: персонал, інноваційний персонал, науковці, якість продукції.

Сучасні світові інтеграційні процеси об'єктивно підвищують актуальність проблеми розвитку конкурентних переваг в виробництві, якості виробленої продукції та фахівців. Це пов'язано передусім з необхідністю виходу підприємств на світовий ринок, зростанням конкуренції та зацікавленістю у підвищенні таких показників, як прибуток, рентабельність, ефективність господарської діяльності.

Результати діяльності виробничих підприємств значно залежать від якості та конкурентоспроможності продукції, можливості пристосування до вимог конкретних ринків через оцінку відповідних рівня якості, технічних, економічних, соціальних параметрів продукції, її ціни, термінів постачання, гарантійного обслуговування та інших параметрів. Проте низький технічний рівень виробництва, недостатнє фінансування науково-дослідних робіт, не достатня кількість відповідного персоналу, не дають можливості підприємствам виробничої галузі розвиватися в напрямку

досягнення більш високих показників якості продукції на власній науково-технічній основі.

У таких умовах найбільш ефективним засобом забезпечення якості продукції стає активізація трудового потенціалу працівників. Вітчизняне виробництво характеризується далеко не повним використанням соціальних факторів управління для підвищення якості продукції. Недостатня увага до проблем соціального управління зменшує роль роботи, яка виконує найбільш активну функцію у підвищенні якості продукції та ефективності виробництва. Тому потрібний пошук нових підходів до забезпечення якості вітчизняної продукції.

В цьому аспекті постає питання проблеми становлення європейської інтелектуальної держави, зростання виробництва до нового рівня, випуск наукомісткої продукції на сьогодні виступає одним із найважливіших критеріїв економічного розвитку будь-якого підприємства. Тут ключовим фактором виступають кваліфіковані кадри, а саме потенційно новий персонал. В контексті вищенаведеного відновлення інноваційного персоналу, розвиток, використання, кар'єрне зростання, стимулювання наукового потенціалу є надзвичайно важливим у створенні інноваційного потенціалу, управління якістю продукції виробничих підприємств, що є запорукою економічного розвитку та зростання підприємства.

Саме ці питання і становлять інтерес більшості сучасних організацій, що сприймають працюючих в колективі людей як найбільш цінні ресурси, які на відміну від матеріально речових факторів виробництва з роками не втрачають свою цінність.

Аналізуючи останні дослідження та публікації: питання, якості продукції, творчої активності персоналу на підприємстві, його стимулювання та підвищення ефективної діяльності працівників були і залишаються предметом постійних наукових досліджень. Проте дана проблема досліджена недостатньо комплексно та глибоко, оскільки перехід до інноваційної економіки України та її підприємств тривалий і специфічний, характеризується трансформаціями в усіх сферах суспільного життя і потребує вирішення проблеми якісного кадрового забезпечення інноваційного розвитку економіки, та нових рішень в управлінні якістю виготовленої продукції.

Різні аспекти проблеми формування якісного забезпечення розвитку персоналу, якості продукції досліджували вчені: Амоша О., Безчасний Л., Бойко Е., Богиня Д., Борецька Н., Панков В., Семиченко В., Тупик І., Хрящева Е., Б. Карлофф, Е. Райхман, Д. Джурін, Еттінгер-Сіттіг, Фейгенбаум, та ін.

Метою роботи є: розкрити зміст необхідності інноваційного персоналу, використання та стимулювання наукових кадрів, тобто мотиваційних чинників.

Динамічна рухомість та змінність зовнішньої середовища, активізація процесу конкуренції знань, сучасна техніка та технології потребують не

тільки високої кваліфікації і трудової дисципліни працівників, а в першу чергу їх творчої участі в реалізації стратегічних задач розвитку підприємства, визнанні кожного працівника як особи, яка має сукупність знань, вмінь та навичок [1]. Це ствердження Панкова В.А. можливо взяти за основу, яка розкриває зміст необхідності в інноваційному персоналі. Як свідчать дослідження вчених, інтерес до неосяжних активів, в тому числі до інноваційного персоналу, який є також інтелектуальним капіталом, зростає по мірі того, як стає все більш очевидною роль цих факторів в створенні реальної вартості, якості та збільшення репутації на внутрішньому ринку продукції. В сучасних умовах виступає новий інноваційний персонал, робітники особового типу, які орієнтовані на максимальні досягнення в праці, ініціативні, підприємливі, які побуджуються до цілеспрямованої ініціативної діяльності. Саме такі робітники прагнуть до підвищення своєї кваліфікації, оскільки пов'язують з нею свої професійні можливості і перспективу кар'єрного росту.

Таблиця 1 - Наукові кадри та кількість організацій [4]

	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки*	Чисельність науковців, осіб	Чисельність докторів наук в економіці України, осіб **	Чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб **
1995	1453	179799	9759	57610
1996	1435	160103	9974	58132
1997	1450	142532	10322	59332
1998	1518	134413	10446	59703
1999	1506	126045	10233	59547
2000	1490	120773	10339	58741
2001	1479	113341	10603	60647
2002	1477	107447	11008	62673
2003	1487	104841	11259	64372
2004	1505	106603	11573	65839
2005	1510	105512	12014	68291
2006	1452	100245	12488	71893
2007	1404	96820	12845	74191
2008	1378	94138	13423	77763
2009	1340	92403	13866	81169
2010	1303	89534	14418	84000

* – починаючи з 2006р. не звітують організації, які виконували лише науково-технічні послуги

** – з 1998р. – станом на 1 жовтня

Мотивація професіоналізму є гарантом стабільності і засадою подальшого професійного зростання. Ці твердження можуть бути справедливими згідно з приведеного Тупик І. що: професійно мотивований робітник вважає важливою умовою діяльності реалізації своїх професійних навичок, знань та можливостей. Його в значній мірі цікавить зміст труда і характер праці [2]. Керуючись роботами Семиченко В. можливо стверджувати, що одним із значущих чинників підготовки інноваційного персоналу (нових кадрів) є формування дослідницької культури, яка крім

вмотивованості включає такі складові, як інформованість персоналу, технологізованість, наявність специфічних умінь - володіння науковою мовою, вміння будувати модель явищ [3].

Для визначення того чи іншого фактору в статистиці використовується метод виділення контрольних груп. Його сутність полягає в виділенні двох груп таким чином, що комплекси факторів, впливаючих на показники їх функціонування, розрізняють тільки на один, той, вплив якого необхідно вивчити.

В даному випадку порівнюють чисельність науковців по роках. Для встановлення істотності середньої розбіжності рівня чисельності науковців від кількості науковців, які захистили дисертації, використовуємо статистику t . Якщо позначити середню різницю між показниками рівня втрат через $\bar{d}$, можна сформулювати основну та альтернативну гіпотези:

$$H_0 : \bar{d} = 0; H_1 : \bar{d} \neq 0.$$

Рівень значимості приймемо на рівні 0,05.

Таблиця 2 - Оцінка статистичної розбіжності рівня чисельності науковців від кількості науковців, які захистили дисертації

Роки	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки*	Чисельність науковців, осіб	Чисельність докторів наук в економіці України, осіб **	Чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб **	Сума к. н. и д. н.	% науч. кадрів від загальної кількості науковців	Різниця	Квадрат різниці
1995	1453	179799	9759	57610	67369	37,47	112430	12640504900,00
1996	1435	160103	9974	58132	68106	42,54	91997	8463448009,00
1997	1450	142532	10322	59332	69654	48,87	72878	5311202884,00
1998	1518	134413	10446	59703	70149	52,19	64264	4129861696,00
1999	1506	126045	10233	59547	69780	55,36	56265	3165750225,00
2000	1490	120773	10339	58741	69080	57,20	51693	2672166249,00
2001	1479	113341	10603	60647	71250	62,86	42091	1771652281,00
2002	1477	107447	11008	62673	73681	68,57	33766	1140142756,00
2003	1487	104841	11259	64372	75631	72,14	29210	853224100,00
2004	1505	106603	11573	65839	77412	72,62	29191	852114481,00
2005	1510	105512	12014	68291	80305	76,11	25207	635392849,00
2006	1452	100245	12488	71893	84381	84,17	15864	251666496,00
2007	1404	96820	12845	74191	87036	89,89	9784	95726656,00
2008	1378	94138	13423	77763	91186	96,86	2952	8714304,00
2009	1340	92403	13866	81169	95035	102,85	-2632	6927424,00
2010	1303	89534	14418	84000	98418	109,92	-8884	78925456,00
Сума	23187	1874549	184570	1063903	1248473	1129,63	626076	42077420766,00
Середня	1449,19	117159,31	11535,625	66493,94	78029,56	70,60	39129,75	2629838798

Середня різниця:

$$\bar{d} = \frac{637592,00}{14} = 45542,29$$

Дисперсія середньої різниці:

$$S^2 = \frac{4199156788,600}{14} - 45542,29^2 = 2999352163,86$$

Дисперсія в генеральній сукупності:

$$\sigma^2 = S^2 \cdot \frac{n}{n-1} = 2999352163,86 \cdot \frac{14}{14-1} = 3230071561,08$$

Середня помилка середньої різниці:

$$\mu_d = \sqrt{\frac{\sigma^2}{n}} = \sqrt{\frac{3230071561,08}{14}} = 15189,45$$

Розраховане (фактичне) значення критерію Ст'юдента:

$$t_{\text{факт}} = \frac{|\bar{d}|}{\mu_d} = \frac{45542,29}{15189,45} = 2,99$$

Табличне значення критерію Ст'юдента – 2,16.

Оскільки фактичне значення більше критичного, нульову гіпотезу слід відкинути. Отже, висловлене припущення, що величина розбіжності рівня чисельності науковців від кількості науковців, які захистили дисертації по роках є істотною.

Таблиця 3- Процентний розподіл дослідників за віком [5], (перераховано автором)

Вік Роки	до років	30 - 40	40 - 50	50 - 60	60-70	Старше 70
2007	13.7	14.7	22.7	17.2	15.7	2.7
2008	15.2	15.0	20.2	15.9	15.0	3.6
2009	17.1	17.6	19.4	12.8	14.5	3.9
Сума	45,8	47,3	62,3	45,9	45,2	10,2
Середнє	15,3	15,8	20,8	15,3	15,1	3,4
Відхиленн я	-1,2	-1,0	1,1	1,5	0,4	-0,4

Опираючись на данні Держкомстату України (табл. 1–3) можливо сказати що число науковців зменшується, число організацій, які використовують наукові кадри зменшується, проте число науковців які займаються науковою діяльністю віком від 30 років має перспективу до збільшення.

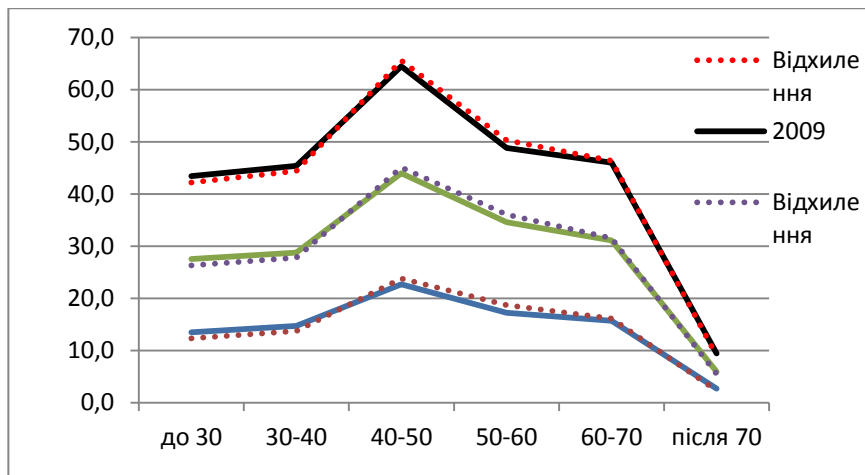


Рис. 1 - Відхилення процентного розподілу дослідників за віком.

Таким чином на нашу думку та ґрунтуючись на наукові праці та твердженнях Комарова Е. однією з задач підприємств, їх керівництва є створення умов для більш повного використання творчих здібностей кожного працюючого на підприємстві, його службово-професійного переміщення. Тобто всебічно сприяти створенню концептуально нового інноваційного персоналу. Чим вище ініціативність і творча активність робітників, тим вище конкурентноздатність і ефективність підприємства [6].

Також багато спеціалістів, а зокрема Хрящева Е., підкреслює, що розвиток персоналу є ключовим фактором успіху сучасного бізнесу, науковці притримуються думки, що є два способи формування ефективної команди співробітників, а саме принципово нового інноваційного персоналу, який є зацікавлений в розвитку творчої ініціативи і досягненні високих результатів праці. На думку Хрящової Е. по-перше «готових» професіоналів, по-друге «вирощування» персоналу а саме коли компанія створює умови для розвитку, навчання найбільш перспективних співробітників, а також пошук перспективної молоді та послідовний розвиток її в професійному та особовому плані [7].

Висновок: керуючись вище приведеними дослідженнями на підприємствах повинно відбуватися формування нового інноваційного персоналу. В сучасних умовах керівництво підприємств повинно спонукати та допомагати постійному підвищенню кваліфікації своїх співробітників, мотивувати їх інтерес до кар'єрного зростання, тому що інноваційний персонал є фактором інноваційного розвитку та конкурентоспроможності підприємства, гарантом якості виготовленої продукції серед фірм конкурентів.

Список літератури: 1. Панков В.А. Управление стоимостью наукоёмкого машиностроительного предприятия: теория и практика / В.А. Панков – К.:Наук. думка, 2003.-424 с. 2. Тупик И. Стимулирование профессионализма персонала как

неотъемлемый фактор наращивания интеллектуального потенциала предприятия / И. Тупик // Довідник кадровика. – 2004 . - № 4. – С.84-90. 3. Семиченко В. Проблема формування дослідницької культури молодих науковців / В. Семиченко // Післядипломна освіта в Україні. – 2006. - № 1. – С. 19-28. 4. Офіційний сайт Держкомстату України [Електроний ресурс]: www.ukrstat.gov.ua. 5. Наука та інноваційна діяльність на Україні / Державний комітет статистики України. – К. 2006. – 364 с. 6. Комаров Е. Управление карьерой / Е. Комаров // Управление персоналом. – 1999. - № 1. – С. 37-42. 7. Хрящева Н. Развитие персонала – ключевой фактор успеха бизнеса / Н. Хрящева // Управление персоналом. – 2002. - № 10. – С. 42-44.

Поступила в редакцію 3.04.2012р

УДК 338.45: 621.311

MARIANN SOMOSI VERES, PhD Associate Professor, Head of Institute, vice-dean University of Miskolc Faculty of Economics Institute of Management Science, Hungary

A POSSIBLE MODEL OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT AND DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL CAPABILITIES²

Управління бізнесом найбільше успішних компаній - результат процесів, організаційна структурна дія підтримки систем і працівників, які з'являються в організаційні можливості компанії, що координується. В межах бізнес-процесів, це включає розвиток і безперервне удосконалення ключових внутрішніх правил і правил, розділяючи дію і відповідальність, дію очікувань і основні контрольно-перепускні пункти для організаційних одиниць, створення найбільше важливих технічних умов, удосконалення знання людського ресурсу і навичок в межах бізнес-процеса і поміщаючи все вище в обслуговуванні стратегічних цілей, в яких розвиток компетентності, виконавські адміністративні системи і знання-розделя техніки грають ключову роль.

Управление бизнесом больше всего успешных компаний - результат процессов, организационное структурное и координирующее действие поддержки систем и работников, которые появляются в организационные возможности компании. В пределах бизнес-процессов, это включает развитие и непрерывное усовершенствование ключевых внутренних правил и правил, разделяя воздействие и ответственность, действие ожиданий и основные контрольно-пропускные пункты для организационных единиц, создания больше всего важных технических условий, усовершенствование знания человеческого ресурса и навыков в пределах бизнес-процесса и помещая все выше в обслуживании стратегических целей, в которых развитие компетентности, исполнительские административные системы и знание-разделя техники играют ключевую роль.

The business management of most successful companies is a result of the processes, organizational structure and coordinated operation of supporting systems and employees, which appear in organizational capabilities of the company. Within the business processes, this includes

² The described work was carried out as part of the TÁMOP-4.2.1.B-10/2/KONV-2010-0001 project in the framework of the New Hungarian Development Plan. The realization of this project is supported by the European Union, co-financed by the European Social Fund.

development and continuous improvement of key internal rules and regulations, sharing impact and responsibility, operation of expectations and basic checkpoints for organizational units, creation of most important technical conditions, improvement of human resource knowledge and skills within the business process and putting all the above in service of strategic goals, in which the competence development, performance management systems and knowledge-sharing techniques play a key role.

Key words: organizational capabilities, organization development, method-choice criterion system, typology of work organizations, metaphoric approach to an organization

The concept of organizational development undergoes a significant transformation nowadays; there is a serious role of the fact that expectations of companies concerning organizational development have increased. The emphasis is increasingly shifting towards the implementation of changes that supports the achievement of strategic goals, providing the largest added value within a tolerable period of time. From a financial point of view, the attention shifts towards detectable effectiveness and promptness. The leading domestic and international companies possess such appropriately detailed strategies that show in the hierarchy of goals elements focusing on financial effectiveness, internal organizational standards, employee competencies and customer satisfaction. In order to justify that, enterprises assess regularly, on the one hand, their own previous performance, on the other hand, they compare themselves with competitors taking into account the market environment. When giving answers to these tests, it is important that the answers not only exist at the organizational level but also provide guidance for the staff to clarify the requirements and plan individual contributions.

The elements determining organizational capability are illustrated in Figure 1.



Figure 1- Constituents of organizational capability (own edition)

Based on these, it is apparent that the task to create an organization that would meet the expectations listed above is very complex. Most managers can feel it when the organization under their control does not work well, but only few of them know how to improve the situation. A radical reorganization has a rather intimidating effect. On the one hand, it is accompanied by continuous balancing of advantages and disadvantages, negotiations and infinite series of creation of different versions. On the other hand, it has divisive effect and often leads to personal conflicts and power games. Thus, when organizational problems arise, managers often focus on the most important weaknesses, while the entire structure is made more "shapeless" and less strategic in nature.

Typical factors of restricting the adequacy of organizational structure are as follows:

- organizational structures rarely result from a systematic, methodical planning;
- the fragmentary nature of structures is a constant source of frustration for top-level managers;
- skirmish between different business areas limiting cooperation and information sharing of each other;
- too complex structures;
- the operation is controlled much more by the current policy than by control principles;
- blockage of strategic initiatives due to the fragmentation of responsibilities;
- loss of promising possibilities due to the lack of managerial attention.

Due to these factors, environmental changes in a short matter of time make the companies and institutions review their strategies, structures, and change. The management often does not have reliable instruments and methodological knowledge for complex organizational rearrangements, for systematic, regular mapping and logical structuring of the company and – within that – areas (organizational units) being in critical situation. Therefore, decisions are often based on intuition and individual ideas.

Such structured transformation of a possible model of organization is presented below, which in my opinion, carries the possibility of enlargement, which may be suitable for capability development support.

In order to differentiate the model development, the preparation of typology of work organizations is required, which allows to specify and build-in new areas of investigation. When defining organizational characteristics, the considerations of empirical studies were taken into account as well (Table 1).

In order to refine the way of thinking, the specific approaches of Morgan (1986, 1998; Klein, 2001) have been improved; to present the essence of an organization graphically, metaphors are called for help (Figure 2). When characterizing an organization, metaphors, on the one hand, expand our thinking, provide deeper understanding and a new approach, on the other hand, they may be one-sided and repulsive. The display importance is that the

metaphors created from an organization are powerful tools in understanding single elements of a complex phenomenon, but we get closer to the phenomenon as a whole only if we are capable of displaying these elements alternately or simultaneously and pushing ourselves off single approach. In my opinion, during the development of organizational capabilities the separation from conventional thinking is well supported by a metaphorical approach.

Within the world-wide, almost fierce market competition, companies tend to feel and recognize that within a very short matter of time they may lose their "traditional" competitive advantage resulted from the development, excellent quality, their services, products and technologies, etc. In this way, it gets into their field of view that a more durable competitive advantage can be acquired through competencies. The corporate/institutional competencies make the enterprise competitive only if it is able to show such value producing, personal and group competencies together with skills, which – due to their uniqueness and perfectness – are inimitable by competitors.

Nowadays, due to the effect of economic, political, technological and information globalization, the primary interest of not only large, but small and medium-sized enterprises is efficiency increase, cost reduction, improved resource concentration and allocation, which can be achieved mostly by improvement of competencies and capabilities.

In my opinion, the capability development does not logically differ from the classical process of organizational development; at the same time, we can find common elements and completely different, novel approaches and different emphases within the content of individual phases. The differences in the content of the two processes – organizational development and capability improvement – are presented in Figure 3 as part of the classical process model of organizational development. Within the process model, differentiated presentation of the differences can be realized at the phase of identification of problematic areas, mapping of characteristics of the qualifying system and selection of organization analytical method.

During identification of problematic areas, the organization developing elements are complemented by standpoints characterizing the judgment of capability improvement, ensuring a new approach in thinking.

When recording the initial situation, the areas determining organizational capabilities are shown.

One of the critical elements to successfully carry out the work on organizational development and capability improvement is the successful performance of the analysis.

What are the key features of the analysis process? First of all, it should contain the designation of boundaries of the situation study, that is an accurate definition of the test subject, and then make a distinction between the state and operation test. The actual structure of each organization – whether it is created as a result of conscious or spontaneous interventions – determines essentially the operation rules, the effectiveness together with the limits. Their study and

recognition is a prerequisite of effective search for solution. Accordingly, there are so-called state-dependent failure reasons, which depend upon the level of organization of the tested subsystem/sub-capability. These error factors can be identified as a result of comparative measurement with recognizable effective organizational solution in the given area.

Table 1. Typology of work organizations (own edition)

Type of organizational structure Organizational characteristics	Traditional			Divisional	Two- and multidimensional			Goal			Project	Network
	Linear	Self-Organization	Functional		Matrix	Tensor		Strategic Business Unit	Team	Project		
Pre-conditions of formation and effective operation	stable scientific, technical and technological market environment; relatively independent production service activities, not too wide product service structure			Wide product range; heterogeneous product or service structure Possibility to develop product facilities Relatively dynamic environment	Dynamic, heterogeneous external environment Complex tasks within the organization Task sharing based on different principles Developed communication readiness of organization members			Heterogeneous environments within enterprise Diverse product and production structure Secondary structure built on the primary structure			Heterogeneous environments within enterprise Diverse product and production service structure	Willingness to cooperate
Type of subordination connections	Clear	Shared	Overlapped	Shared	Bidirectional subordination	Multidirectional subordination		Hierarchic levels partly overlapped			Multidirectional subordination	Built on voluntary membership
Formability of communication contacts	Encounters communication barriers	Coordination of strategic and operative levels	Negotiation difficulties in adjacent areas	Encounters communication barriers	Organizes on the basis of professional contacts							Basic driving force
Separability of routine and innovative activities	Purely	Strongly separable	Concentrated on top management	Directed to goal	Clearly separates			Integrates on the basis of creation				The members are well differentiated
Formation of cross-sectional functions	Results in increase of centralization degree	Results in increase of centralization degree			Form a center by creation of cross-sectional functions							
Reducibility of subordination steps	Results in increase of width fragmentation		Lacks concentration of functions	Possible	Possible being directed to goal	Subordination levels are controlled by innovation chain		Purify or fullness of the subordination system (periodically)			Subordination levels are controlled by innovation chain	-
Specialization possibility	Restricted			Possible being directed to goal	Possible being directed to goal	Possible being oriented to goal and task						Essential operation element determining goal
Possibility of scope sharing	Centralized decision authorities Total regulation	Fits to the task scope	Centralized decision authority Total regulation	Decentralized decisions in relation to headbody division Centralized decisions within division	Discussion based scope interactions (overlapped regulation) Centralization of decisions Lower level formalization	Discussion based scope interactions (overlapped regulation) Centralization of decisions Lower level formalization		Double scope sharing → double hierarchy Decentralization of strategic decisions			Discussion based scope interactions Lower level formalization	Double hierarchy based on contract

Table 1 (continued)- Typology of work organizations (own edition)

Type of organizational structure Organizational characteristics	Traditional			Divisional	Two- and multidimensional			Dual			Project	Network
	Linear	Staff Organization	Functional		Matrix	Tensor		Strategic Business Unit	Team	Project		
Pre-conditions of formation and effective operation	stable scientific, technical and technological market environment, relatively transparent production service activities, not too wide product/service structure			Wide product range, heterogeneous product or service structure Possibility to develop product families Relatively dynamic environment	Dynamic, heterogeneous external environment Complex tasks within the organization Task sharing based on different principles Developed communication readiness of organization members			Heterogeneous environment within enterprise Diverse product and production structure Secondary structure built on the primary structure			Heterogeneous environment within enterprise Diverse product and production service structure	Willingness to cooperate
Type of subordination connections	Clear	Shared	Overlapped	Shared	Bidirectional subordination	Multidirectional subordination		Hierarchic levels partly overlapped			Multidirectional subordination	Built on voluntary membership
Formability of professional contacts	Encounters communication barriers	Coordination of strategic and operative levels	Negotiation difficulties in adjacent areas	Encounters communication barriers	Organizes on the basis of professional contacts						Basic driving force	
Separability of routine and innovative activities	Fuzzy	Strongly separable	Concentrated on top management	Directed to goal	Clearly separates			Integrates on the basis of creation			The members are well differentiated	
Formation of cross-sectional functions	Results in increase of centralization degree			Possible	Forms a center by creation of cross-sectional functions							
Reducibility of subordination steps	Results in increase of width fragmentation	-	Leads to concentration of functions	Possible being directed to goal	Subordination levels are controlled by innovation chain			Partly or fully out of the subordination system (periodically)			-	
Specialization possibility	Restricted			Possible being directed to goal	Possible being directed to goal			Possible being oriented to goal and task			Essential operation element determining goal	
Possibility of scope sharing	Centralized decisive authorities Total regulation	Fit to the task scope	Centralized decisive authority Total regulation	Decentralized decisions in relation to head-body division Centralized decisions within division	Dimension bound scope intersections (overlapped regulation) Centralization of decisions Lower level formalization			Double scope sharing → double hierarchy Decentralization of strategic decisions			Dimension bound scope intersections Lower level formalization	Double hierarchy based on contract

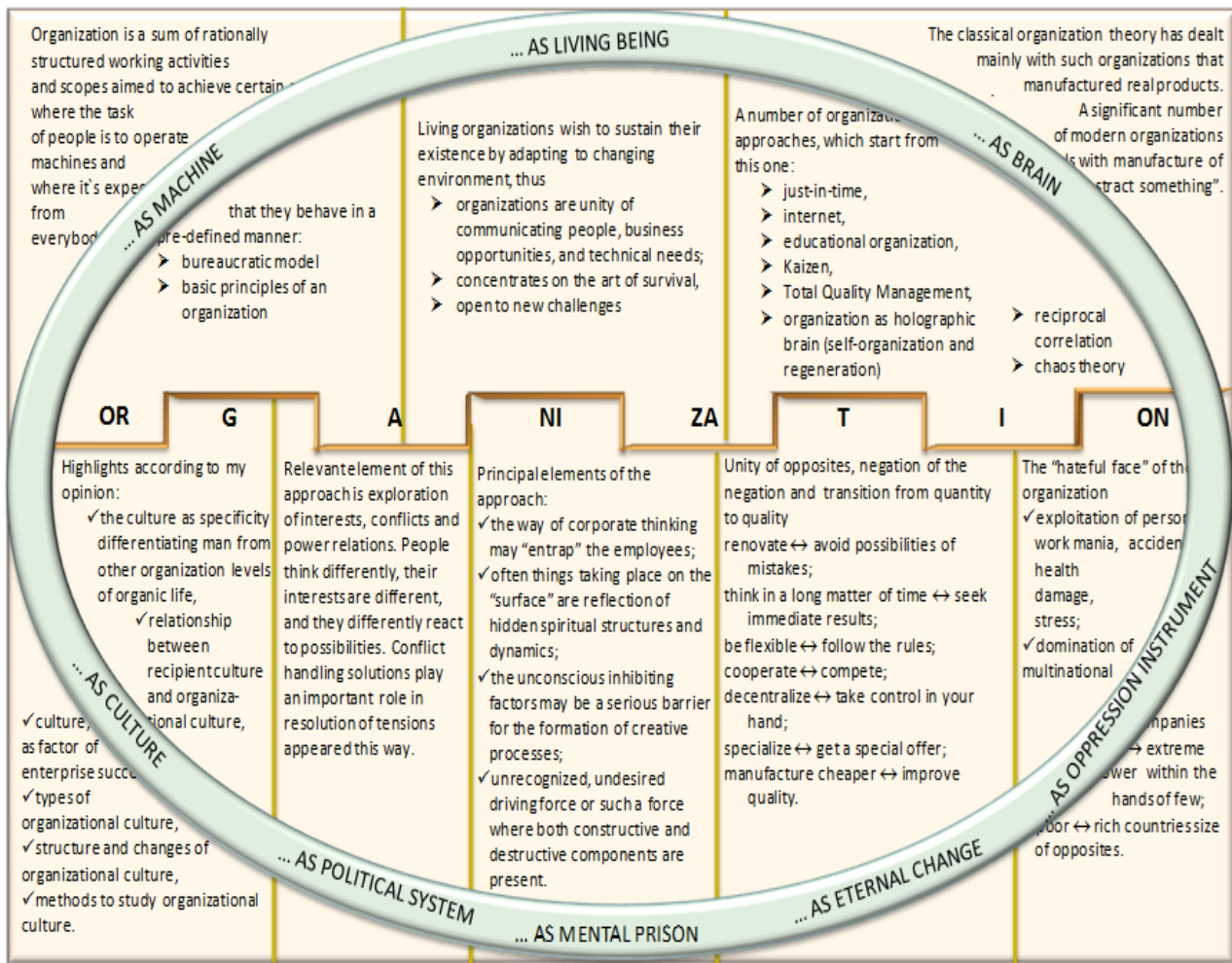


Figure 2- Metaphoric approach to an organization (own edition started from the systematization of Klein (2001))

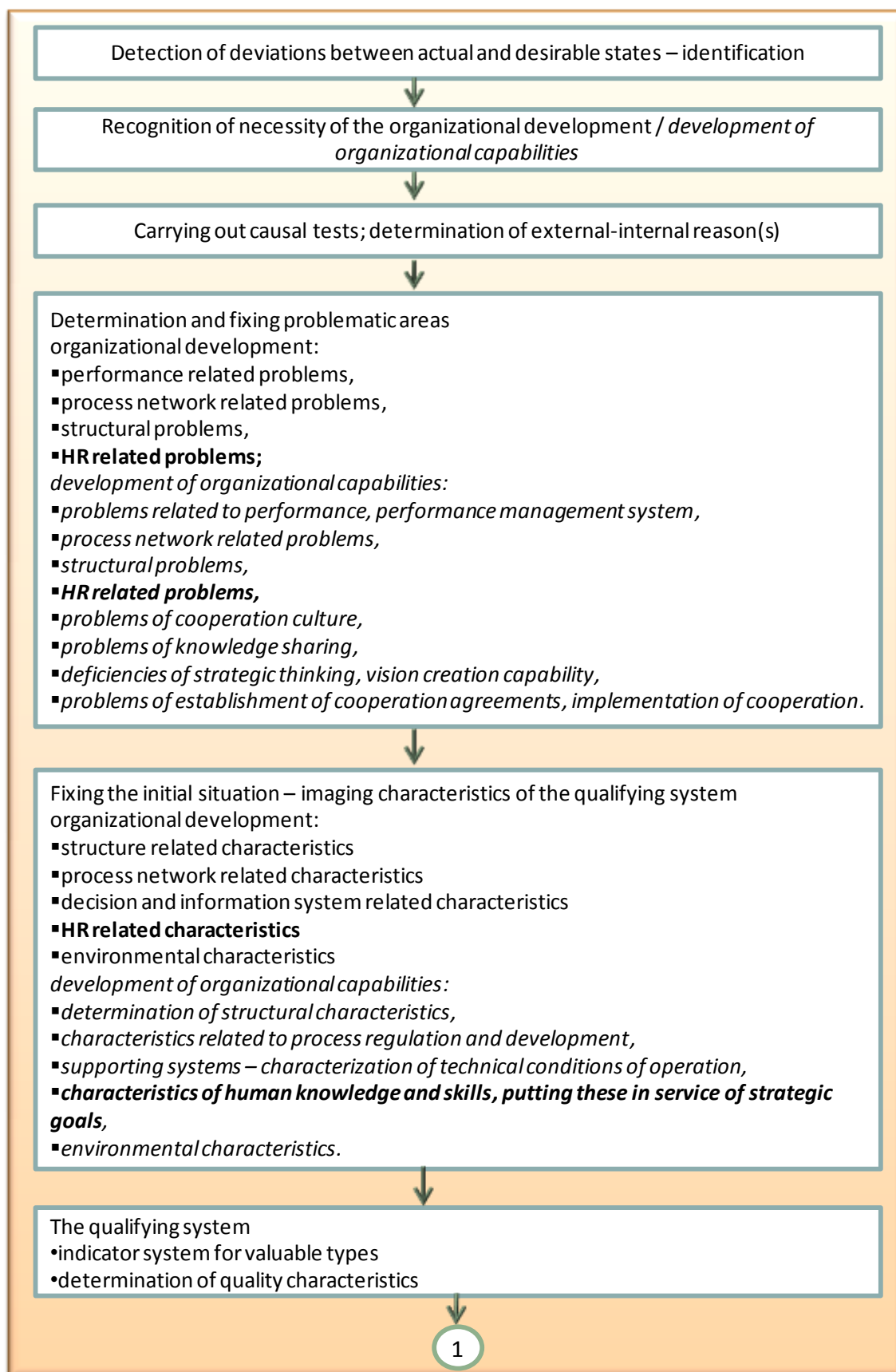


Figure 3- A classical model of organizational development – complemented by the development of organization capabilities (own edition)



Figure 3- continued (own edition)

As for their nature, they can be classified into the category of corporate/institutional category reserves. Therefore, the state tests concentrate on the collision of the actual situation and the "ideal" state. In addition, the function of each subsystem/sub-capability is burdened by numerous detectable occasional or constant failure phenomena. At a first glance, the persisting problems and operation failures that may arise during daily work and originate from the breach of regulations and rules determining the system operation mode, and breach of working practices are classified into the so-called operation failure group recognized in their surface appearance form. These operation failures are classified into the loss category. Their study occurs by comparing the planned and actual operation mode.

Operation studies – through the evaluation of the target-task-tool procedure consistency and efficiency – may give information for the determination of optimal tightness of control, for the transformation of interest and motivation system, for the elimination of temporary failures and limits, while it is possible to analyze whether the system designer intentions failed due to occasional or structural barrier factors. The determination of goals and directions of organization and capability analysis is followed by the selection of method of organization/capability analysis; one of its possible criterion systems is presented in Table 2.

When composing Table 2, the author waived from individual organization of methodologies such as factor and cluster analysis, correlation and regression calculation, combination of multivariable mathematical-statistical methods, KIPA, CHECKLAND, simulation model, etc; interpretation examples are specified according to standpoints. Generally, the following can be stated about the methodologies:

- the methods meet differently the respective requirements;
- the user is offered a number of approaches, which makes it easier to fit the decision-making situation, makes the decision-making process more efficient, fit to interest and influence relationships originating from user roles, adapt to users' way of thinking and communication patterns;
- the effectiveness of each method for a given problem is to be determined.

In order to choose the analytical methodology for the improvement of organizational capability and to perform the analysis, the author composed a line of standpoints, which is applicable to the evaluation of both existing structures and new ones. There is a separate study performed or a methodology applied behind all the points; their strength is not in their innovative nature but in their accuracy and completeness. In this approach, each functional element should show the same values and put the company closer to the implementation of its strategic objectives. Finally, as a second critical phase of organizational development and capability improvement the method-choice criterion system for variation ranking is devised for the effective implementation (Table 3).

Table 2- Method-choice criterion system for analysis of organization and its capabilities (own edition)

Standpoints	interpretation domain / examples
Basic goal, determination of directions of organizational analysis	Organizational analysis analysis of organizational connections, analysis of factors acting on the organizational structure, analysis of organizational structure and connections with environment, test of factors acting on the organizational development and of organization characteristics test of quantitative factors between organizational structure and organization efficiency, test of strategy – structure – organization efficiency and environment. Analysis of organizational capabilities appropriate fit is the base of competition, value added by the top management, allocation of resources, feasibility, good plannability, problematic connections, redundant hierarchy, accountability, flexibility
Task size	whole organization / part of organization / business branch / partial skills / personal skills
Demarcation of test state and/or operation	state / operation
Formal presentation of qualifying system	quantitative and/or qualitative parameters
Mode of formation of evaluation parameter	correlation of criterion fulfillment indicators with the maximum score, function / cost ratio, sum, ratio, preference and disqualification indicators, average, frequency values, connection analysis, causal connections
Mode of evaluation	sequential or interval scale association graph simulation normative and diagnostic analysis
Application condition	hierarchic structuralism tests textual aspects
Usable auxiliary method	NCM, BS, graphical method, advantage-disadvantage analysis, questionnaires, PARETO analysis, Guilford type pair-wise comparison, RADAR, STEEPLE, VVI
Number of analysis participants	person and/or group
Structural elements of qualifying system	resources, centralization – decentralization, capabilities – results.

Table 3- Method-choice criterion system for variation ranking (own edition)

standpoints	interpretation domain / examples
Task size	Random/limited from above/below depending upon the number of variations
Principle of sorting reference	Referred to one another, referred to ideal, referred to the best, referred to the fastest
Recording of standpoints of opinion-makers	determination of contribution extent to the goal to be achieved, determination of percentage of variations compared to the ideal, based on actual values as compared with target, qualification of variations according to scale containing different grades, determination of minimum value of weighted divergence, determination of opinion centers, quantification of tightness of opinion agreement, analysis and evaluation of reliability of forecasts with the help of connection testing, determination of optimal performance concerning all goals with single or multiple value(s).
Determination of comparison dimensions	qualitative dimensions/effects, quantitative dimensions/actual quantifiable values, qualitative and quantitative dimensions.
Determination of property expression criteria	with the help of an auxiliary method (BS, Delphy, ...), collection of factors helping goal implementation and logically linked to the goals, determination of functions having impact upon implementation of the basic function, PARETO analysis
Number of opinion-makers	person and/or group
Mode of criterion weighing (presuming interpretation according to the criterion system)	direct estimation, pair comparison, determination of importance grades by criteria, determination of expected values of weight and scatter by criteria, semi-matrix procedure, in case of n criterion, formation of 1/m relative weight, with the help of a qualitative scale, appearance on interval scale – inhibition percentage of performance of the basic complex function by worst performance of the given function.
Sort-serving measurement principle	uses the measured values of sequence scale Spearman-type rank correlation coefficient determination of preference sequence based on preference ratio, putting of evaluation factors on the interval scale consistence matrix, relevance numbers, relative importance coefficients, determination of the ratio of sum differences, single and/or multiple evaluation, by using real inhibition factors of all functions, usefulness functions; determination of distance values, classification of variations into five categories (K-S one-sample significance test), advantage-disadvantage comparison, comparison of qualification results and requirements by criteria.

Table 3 continued (own edition)

standpoints	interpretation domain / examples
Basis of measurement evaluation	weighted, complex formal evaluation, with the ratio of disadvantage series, with the help of individual and aggregate preference table, with the help of rank correlation matrix, as weighted sum with determined total relevance numbers, as simple sum with the help of determined absolute importance coefficients, with the sum of simulated step variation values, product of weighted individual values, construction of weighted distance values, with the help of implementation factor (by subtracting real inhibition factor from 100), by systematic application of rules, choice by weighing advantages/disadvantages, selection by filtering rule and threshold, with the help of overall usefulness (sum of the products of usefulness and weights).
Suitability conditions	record of presupposition of effects, hierarchic structurability of the tested system, determination of limits of pre-selection, restriction of homogeneous systems to a set.

Bibliography: 1. Klein S. (2001): Vezetés- és szervezetszichológia. SHL Hungary Kft. Szeged. 2. Morgan, G. (1986): Images of Organization. Sage Publications. Inc. Ismerteti: Jávor (1993): A szervezetszociológia gondolati rendszere. ELTE Szociológiai, Szociálpolitikai Intézet és Továbbképző Központ. Nemzeti Tankönyvkiadó. 3. Morgan, G. (1998): Images of Organization. Berrett – Kochler Publ. inc. – Sage Publications. 4. Veresné Somosi M. (2005.b): Organisational Self – Evaluation as a Possible Tool of Organisational Analysis. „Sixteenth Annual Conference of POMS, Chicago, IL, April 29 – May 2, 2005.” 14 p. [CD]. 5. Veresné Somosi M. (2009.b): Az értékalapú szervezetfejlesztés egy új megközelítése. In: „Vezetési ismeretek II.” Tanulmányok a Vezetéstudományi Intézet munkatársaitól. Jubileumi kiadvány a Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar Vezetéstudományi Intézet alapításának 50. évfordulójára. II. köt. Miskolc-Lillafüred, 2009. május 19-20. Miskolc. 2009. Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar. 160-170. p. ISBN 978-963-661-886-5; ISBN 978-963-661-888-9. 6. Veresné Somosi M. (2009.c): Szervezeti képesség – változó tudás. „Innováció az egyetemi képzésben és kutatásban.” Jubileumi Tudományos Konferencia. Balatonvilágos, 2009. augusztus 27-29. 7. Veresné Somosi M. (2009.d): Novij podhod k osnovannomu na cennoshti organizacionnomu razvitiju. In: VESZTNIK. Nacional'nogo Tehniceszkogo Universziteta „HPI” 38'2009. Harkov. 84-96. p. 8. Veresné Somosi M. (2011.c): Alapvető képesség: a szervezeti és az egyéni képesség fejlesztése. In: Magyar Minőség, XX. évf. 2011. 5. sz. 11-20. p. HU ISSN 1789-5510

Поступила в редакцію 2.04.2012p

Ю.А.МИРЯСОВ, канд.эк.наук, Харьковский национальный университет им. В.Н.Каразина

ПОЗИЦИОННЫЕ БЛАГА

У статті досліджується поняття позиційного блага. Виходячи з порівняння між статусними, та суспільними благами, виділено основні характеристики позиційних благ та їх вплив на економічний розвиток

В статье исследуется понятие позиционного блага. Исходя из сравнения между статусными, и общественными благами, выделены основные характеристики позиционных благ и их влияние на экономическое развитие

The article examines the concept of positional goods. Based on a comparison of conspicuous goods and public goods, identified the main characteristics of positional goods and their impact on economic growth

Ключові слова: корисність, відносне споживання, позиційні блага, статусні блага

Постановка проблемы и анализ публикаций. Гипотеза экономической рациональности является фундаментальной методологической предпосылкой, лежащей в основе большинства экономических теорий и направлений исследования уже нескольких столетий. Предложенная еще классической школой, она позволяет очертить предмет экономической теории и ее методологию, отличающуюся от других общественных наук. Однако процесс формирования предпочтений, факторы, влияющие на интенсивность предпочтений и мотивы, которые определяют их приоритет, остаются большей частью вне поля зрения поведенческой парадигмы экономической науки. Принцип методологического индивидуализма исключает применение социальных факторов, объясняющих поведение «экономического субъекта». В последние годы в теории все большее внимание уделяется сравнительному подходу, где исходным условием становится не просто допущение о стремлении индивида к максимизации благосостояния, а стремление к максимизации сравнительного благосостояния. Одним из первых проблему важности относительной позиции индивида поднял Ф.Хирш, показав, что существуют позиционные блага, которые задают определенные социальные рамки границ экономического роста. Работы Р.Франка, Г.Бригхауса посвящены влиянию позиционности на потребление и перераспределение, теоретическое обоснование позиционности дано в работах У.Пагано и М. Ватiero. При этом в отечественной литературе данная тема практически осталась незамеченной.

Целью работы является обоснование необходимости применения сравнительного подхода в анализе экономического поведения и объяснения на этой основе свойств и характеристик позиционного блага.

Изложение основного материала. Очевидно, что любая величина (полезность, прибыль, благосостояние), максимизация которой является с позиции поведенческого подхода главной задачей индивида, остается только теоретическим концептом без соотнесения ее с аналогичными величинами для других индивидов. Субъект, тем более рациональный, иногда помимо своей воли сопоставляет результаты, которых он достиг или стремится достичь с аналогичными результатами других субъектов, поскольку действует в социальной среде. Поскольку экономический субъект А стремится к максимизации своей выгоды, то его рациональность обязательно проявится и в сопоставлении данной выгоды с тем, насколько она выше или ниже выгоды, получаемой субъектом Б. Наиболее стандартным и характерным примером важности предпосылки относительности в экономической деятельности является такой пример. Какой бы выбор сделал абстрактный субъект из предложенных двух вариантов: первый предполагает, что он может владеть домом площадью 400 кв. м., тогда как другие, аналогичные ему по статусу субъекты имеют дома площадью 500 м.кв². Второй вариант – он может владеть домом площадью 300 кв. м. при том, что в собственности большинства других дома площадью 200 кв. м. Если исходить только из важности абсолютных показателей потребления, то очевидно, что первая ситуация предпочтительнее. Тем не менее, значительное число людей предпочтут второй вариант, в котором размер их дома будет меньшим абсолютно, однако будет больше его относительный размер. Данный пример показывает важность социального контекста, в котором находится субъект и относительно которого оценивает свое благосостояние. Поскольку экономическая деятельность является в то же время и социальной, то в ней всегда, в разной степени присутствует понятие позиционности – принятие экономических решений зависит от оценки индивидом занимаемой им позиции по отношению к другим индивидам. При этом постоянно существующий конфликт между занимаемыми субъектами позициями, между индивидуальным и общественным благосостоянием оказывает значительное влияние на экономический рост.

Если исходить из того, что благом является все то, что обладает полезностью, тогда все, что приносит полезность сравнительно большую, чем та, которую получают другие потребители, является позиционным благом. Но поскольку важен не абсолютный размер получаемой полезности, а относительный аспект соотношения полезностей для потребителей данного блага, тогда возникает вопрос: какие блага являются позиционными, а какие не являются? С точки зрения потребления позиционностью обладают почти все блага, но в разной степени. В качестве иллюстрации можно привести еще один пример, аналогичный

ситуации с домами: как распределяться предпочтения субъекта, если в первой ситуации длительность предлагаемого ему отпуска составляет 3 недели, тогда как у других – 4 недель, или ситуация, где длительность предлагаемого ему отпуска составит 2 недели, тогда как у всех остальных – 1 неделя. Очевидно, что в данном случае первая ситуация будет предпочтительнее для многих, несмотря на то, что во второй сравнительная полезность данного блага больше. Таким образом, позиционный аспект для некоторых благ имеет очень большое значение (ситуация с домами), но также есть блага, позиционность которых крайне низка (время отпуска). Здесь логично предположить, что у благ первой необходимости, к которым относится также и отпуск, позиционность достаточно низкая. Однако у благ, не относящихся к благам первой необходимости степень позиционности весьма значительна. Можно также утверждать, что экономика в целом становится все более позиционной по мере удовлетворения основных общественных потребностей и роста благосостояния. В развитии общества представляется возможным выделение нескольких основных типов потребления: 1) минимизированное потребление, свойственное многим «доэкономическим» обществам; 2) накопительное потребление, направленное на потребление практически тех же благ, что и в предыдущем случае, только позволяющее увеличивать стоимость и способствующее образованию богатства; 3) позиционное потребление, ориентированное на использование уникальных благ. Основная мотивация третьего, современного этапа – обладание позиционными благами, стремление людей включиться в позиционную экономику. И поскольку увеличивается общее экономическое благосостояние, то все большее количество людей может конкурировать за позиционные блага.

Уместно рассмотрение двух типов благ, которые можно рассматривать как позиционные. Во-первых, это статусные блага, обладание которыми подчеркивает и демонстрирует позицию индивида в обществе. Статусные блага не могут быть создаваемы в неограниченном количестве в силу их естественной ограниченности. Драгоценные украшения, уникальные курорты, земельные участки в престижных районах ограничены естественно и абсолютно и обладание ими свидетельствует об определенном социальном и экономическом статусе индивида. Первым наиболее полным исследованием статусного потребления можно считать «Теорию праздного класса» Т.Веблена, после которого понятия «демонстративное потребление», «денежное соперничество», «престижные блага» закрепляются в маркетинговой и экономической литературе. Основным мотив потребления статусных благ согласно Веблену это либо «демонстративная праздность» - показательная дистанцированность от труда, либо состязательный аспект потребления – товары становятся средством социальной конкуренции, приобретаются для того, чтобы произвести впечатление на других и поэтому содержат в себе ощутимый

элемент дороговизны (стоимости сверх стоимости затрат, делающих их пригодными для функционального использования). Цена таких престижных благ складывается из двух частей: реальной и статусной стоимости. Веблен отмечает, что любая потребляемая вещь выполняет, по крайней мере, две относительно самостоятельные функции: первичную, которая связана с основным процессом присвоения полезностей определенного вида, и вторичную, обеспечивающую знаково-символическую демонстрацию социальной принадлежности потребителей. Если первая выступает объектом анализа экономической теории, то вторая находится в «предохранительном поясе» экономической теории, и на нее не обращают внимания, за редким исключением.

Статусные блага можно охарактеризовать как а) высоко конкурентные блага, поскольку дополнительные издержки включения нового потребителя в их потребление крайне высоки; б) блага с высокой исключаемостью из потребления – потребление блага одним субъектом сопровождается тем, что другие индивиды потребляют нулевое количество данного блага. В процессе экономического развития все большее количество людей может позволить себе включиться в гонку за обладание такими благами, что приводит к значительному росту их стоимости. Однако растущие возможности и потребности общества приводят к появлению новых статусных благ. Яхты, самолеты, картины современных художников – целая индустрия направлена на создание статусных благ. Однако статусные блага не являются позиционными по сути, так как отражают позицию индивида в обществе, являясь следствием уже обретенной позиционности.

Еще одной характерной особенностью статусных благ является позитивная связь между их созданием и экономическим ростом. В доиндустриальную эпоху их влияние на экономический рост было незначительным, такие блага могли долго сохранять свою статусную ценность, их статус угасал достаточно медленно. Здесь можно сослаться на В.Зомбарта который в работе «Любовь, роскошь и капитализм», показывает, как потребление предметов роскоши послужило развитию оптовой и розничной торговли, сельского хозяйства и промышленности, и привело, в конечном счете, к формированию капиталистических отношений. Индустриальная эпоха привела к тому, что все новые статусные блага оказывают сильный кумулятивный эффект на всю экономику, стимулируя производство в отраслях, связанных с созданием этих благ. При этом их статусность становится все более кратковременной. В начале своего жизненного цикла такие блага приносят высокую предельную прибыль. В дальнейшем их производство и продвижение расширяется, они становятся общедоступными. В конечном счете, возможно, подавляющее большинство потребительских благ, за исключением жизненно необходимых, являлись статусными, когда они только были изобретены. Автомобили, телевизоры, мобильные телефоны,

компьютеры - все эти блага также прошли через стадию статусного блага, прежде чем стали предметом повседневного потребления.

Позиционные блага являются в большей степени благами-условиями, обеспечивающими возможности индивидов, благами доступа. Как и любые другие блага, позиционные блага весьма ограничены для потребления всех желающих. Однако редкость эта имеет в первую очередь социальный характер и обеспечивается системой общественных ценностей, разделяемых (или навязанных) обществом. Следовательно, позиционные блага обладают высокой социальной значимостью и существуют в определенном социальном контексте, а разные уровни общественного благосостояния определяют различные представления о позиционных благах. Физическая сила, умение добывать пищу, способность разрешения споров – эти и другие качества являлись позиционными благами в первобытной общине, обеспечивая более высокую позицию и экономическую власть от их потребления.

В аграрных обществах позиции субъектов в терминах власти и статуса относительно фиксированы, и, как правило, закреплены при рождении. Они определяют доступ индивидов к богатству и образованию, и по этой причине низки стимулы к инновациям и накоплению богатства, общество часто остается в условиях стагнации. Здесь социальная редкость доминирует над ресурсной редкостью, поскольку фиксированное распределение властных и статусных позиций разрушает стимулы, которые могут порождать экономический прогресс. В индустриальных обществах возникает обратная причинность. Образование, инновационность, производительность в большей мере обеспечивают доступ к временной позиции власти или статуса. Здесь социальная редкость, не связанная с ограничениями стимулов к производству и инновационности, реализует стимулы к накоплению физического и человеческого капитала. В то время как необходимость поддержания фиксированной иерархии в аграрных обществах ограничена доступом к образованию только для элиты данного общества, в индустриальном обществе доступ к образованию не только открыт для каждого, но это еще и одно из средств, которое может открыть путь к социально редкой позиции. Таким образом, можно утверждать, что потребление престижного образования, доступа к принятию решений, политической власти, уникальных технологий, информации как позиционных благ обеспечивает экономическую власть.

Особенностью позиционных благ является то, что их потребление одними субъектами, создает даже не нулевое, а отрицательное потребление для других. В процессе их потребления индивиды с неизбежностью разделяются на две различные группы: «положительно» потребляющих и потребляющих «отрицательно». Те, кто потребляют данные блага, получают более высокую позицию, позволяющую реализовать свой статус через экономическую власть. Сама по себе власть,

ее реализация возможна только в совместном потреблении. Любое позитивное количество власти должно быть сопряжено с негативным его потреблением. Реализация власти одними индивидами невозможна, если другие индивиды не будут испытывать воздействия этой власти. Другими словами никто не может доминировать, если нет ответного подчинения, а значит, положительное потребление власти обязательно должно сопровождаться отрицательным ее потреблением. Точно также, никто не может потреблять престиж, или «социальное преимущество», если другие не потребляют «более низкого положения». Таким образом, потребление власти, как чистого позиционного блага предполагает обязательное включение в ее потребление всех участников отношений. А значит, как и в случае чистого общественного блага и в отличие от статусного блага, чистые позиционные блага обладают свойствами а) неисключаемости - создают «положительное потребление» для одной стороны взаимодействия и «отрицательное потребление» для другой стороны, б) конкурентности в потреблении – для максимизации полезности и более высокой позиции индивиды часть своих усилий направляют на получение этих благ.

Особенностью позиционных благ является их отрицательное влияние на экономический рост в отличие от статусных благ. Когда инновации, как было рассмотрено выше, приводят к появлению абсолютно нового блага, в начале оно как правило становится статусным и оказывает положительный стимулирующий эффект на всю экономику. В дальнейшем его относительная редкость сокращается. Позиционные блага порождают «позиционную конкуренцию», которая значительно сильнее и иногда более жестока, чем конкуренция за частные блага. Она также расточительна, и при этом может оказаться бесполезной, так как индивидуальные усилия часто уравнивают друг друга (как например «погоня за рентой»). В некоторых случаях взаимные затраты ради получения позиционного блага приводят к тому же результату, которого можно было бы достичь, если бы индивиды вообще не затрачивали усилий на улучшение своих относительных позиций. Данная ситуация аналогична «гонке вооружений», когда каждая сторона для достижения позиционного преимущества над своим оппонентом тратит огромные средства, в результате чего между ними сохраняется паритет, а сама гонка за позиционным преимуществом сопровождается значительными потерями в экономической эффективности.

Выводы.

В теории потребления наряду с частными и общественными благами возможно также выделение позиционных благ, наличие которых обусловлено социальной редкостью и выражается в соотношении позиций индивидов, имеющих доступ к потреблению этих благ. Итогом потребления позиционного блага становится экономическая власть, а

распределение позиционных благ, а, следовательно, и экономической власти определяет возможность экономического развития.

Список литературы: 1. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 2. Дементьев В.В. Экономика как система власти. – Донецк: ДонНТУ, 2003. – 403 с. 3. Зомбарт В. Любовь, роскошь и капитализм. // Соч. С-пб.: 2005. Т.1. 4. Миясов Ю.А. Типы потребления: от архаики к постэкономике. - Вісник ХНУ, № 921 – Харків: ХНУ ім. В.Н.Каразіна. – 2010. 5. Полани К. Экономика как институционально оформленный процесс.// Экономическая социология, 2002. Т.3, №2. С.62-74/. 6. Frank R.H. Choosing the Right Pond. Oxford: Oxford University Press., 1985. 7. Hirsch F., The Social Limits to Growth. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1977. 8. Pagano U., “Is Power an Economic Good? Notes on Social Scarcity and the Economics of Positional Goods.” The Politics and the Economics of Power, 1999. 116-45. London: Routledge.

Поступила в редакцію 1.04.2012р

УДК 338

O.V. MUDRA, postgraduate, Donetsk National Technical University

FOREIGN EXPERIENCE OF SOCIAL PARTNERSHIP ON EDUCATION AND LABOR MARKETS

Обгрунтовано необхідність вивчення та використання закордонного досвіду соціального партнерства в контексті людського розвитку. Визначено мету партнерства на ринку освітніх послуг та праці. Проаналізовано можливі шляхи гармонізації соціально значимих ринків та напрямки їх взаємодії в процесі людського розвитку.

Обоснована необходимость изучения и использования зарубежного опыта социального партнерства в контексте человеческого развития. Определены цели партнерства на рынке образовательных услуг и труда. Проанализированы возможные пути гармонизации социально значимых рынков и направления их взаимодействия в процессе человеческого развития.

The necessity to study and use of foreign experience of social partnership in the context of human development. the goal of partnership of educational services and labor market are determined, the ways of harmonization of the socially significant markets and areas of interaction in the process of human development are analysed.

Key words: experience, human development, educational services, labor market, social partnership, interaction

Introduction. Analysis of current trends in the global economy on the basis of acute international competition, determine the urgency of strengthening the economy knowledge. Formation of the competitive economy of Ukraine requires a higher skill level and knowledge of personnel, its ability to take risks to generate new ideas and the manifestation of creativity, willingness to change and increase accountability. Unfortunately today, most domestic enterprises report about

significant lag level of training requirements and competencies required in the enterprise. The required level of competence of the staff needs special attention to the elaboration and implementation of mechanisms of personnel development. The achievement of these tasks determines the need for research and development of partnership labor market and educational services, and taking into account international experience of social partnership on the development of human capital.

Setting the task. The aim of the paper is the study of foreign experience partnerships of education and the labor market and opportunities for its use in domestic practice.

Metodology. Much attention paid to the issue of human capital and social partnership in scientific studies of domestic and foreign scientists, namely, V. Borisov, C. Libner, Odonoll R., Simon M., Faulkner G., O. Hrishnova, A. Kolot, Lych D, O. Martyakova, V. Novikov etc. [2, 3, 4].

Results of the investigation. Currently, Ukraine's economy is characterized by a certain imbalance, which significantly affects its competitiveness internationally. High level of academic achievement and development in some areas coexists with technological lag in others. Lack of harmonization of the education market and labor is the contradiction between the necessary and the actual level of training. Lack of competence of personnel, low share of investment in human capital significantly impedes the development of innovations.

The above mentioned conditions are recorded regularly as domestic studies and international ratings. The most famous of which is a ranking of competitiveness, conducted by the World Economic Forum (Fig. 1) with a network of partner organizations and the report on the human development, which is an independent study commissioned by United Nations Development Programme (UNDP) (Fig. 3) [7-10].

Dynamics of changes in Ukraine's competitiveness compared with other countries shows the country's lag. Among the countries of ex - Soviet Union, Russian Federation and Kazakhstan are steadily ahead of Ukraine in a number of indicators over the past three years.

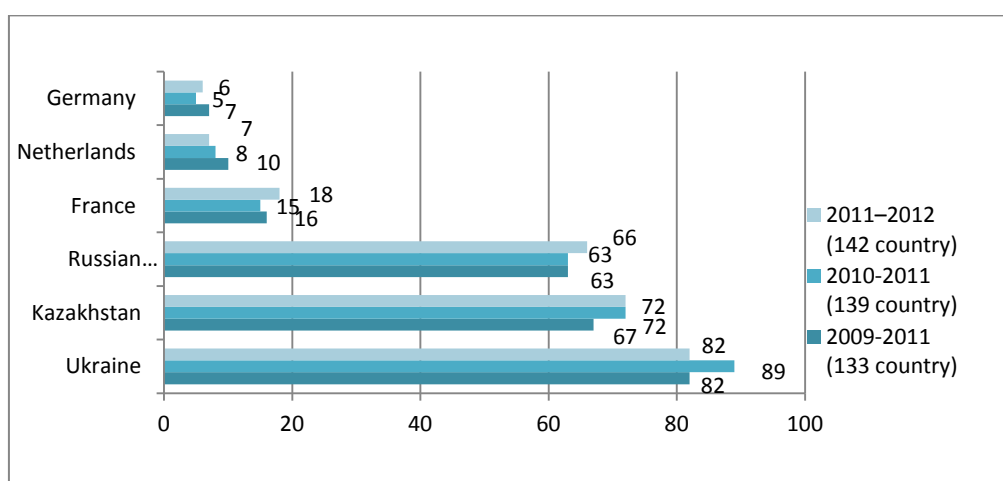


Fig. 1– Ukraine's place in the ranking of global competitiveness

As can be seen from Fig. 1. Ukraine in the rating of 2010-2011 dropped by 7 points down. Russia after the 2011-2012 has risen in the ranking by 3 positions, Kazakhstan retained the position left by 72 rank. Thus, despite the increasing number of countries participating in the analyzed period, Russia and Kazakhstan could not only hold their positions, but also achieve higher ranks [8-10].

Many factors are affected on the level of competitiveness of the country such as: the level of availability and implementation of innovation, quality of education and level of training, investment in training and retraining of personnel, business collaboration and higher education institutions in research and development, human development indicators etc. Consider some of them (Fig. 2, 3). According to the World Economic Forum, Ukraine's economy in 2011 from 142 countries took the following positions (Fig. 2.): global competitiveness - 82; level of innovation - 74; access to technology in the country - 96; cooperation of universities and business in research and development - 70; higher education and training - 51; quality of education -72; investment in training and retraining of staff - 117.

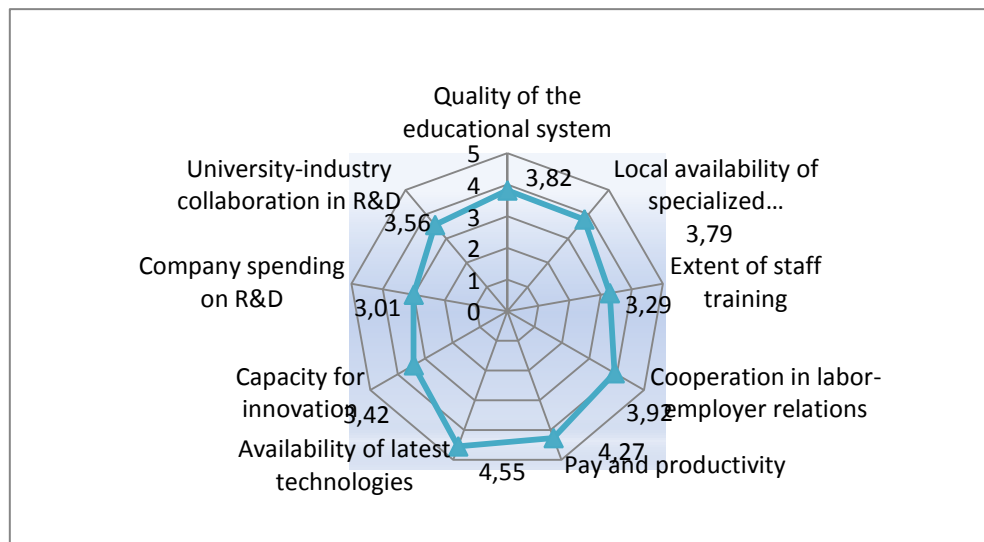


Fig. 2- Indicators of Ukraine's competitiveness in science, education and technologies (from 2011-2012) [8]

It should be noted that in this respect, Ukraine is much inferior to the developed countries. The quality of human capital determines the condition of labor potential, which in Ukraine today is ambiguous. On the basis of improving the quality of its individual characteristics (increasing percentage of the population with higher education, increasing computer literacy, ability to work in the emerging market environment, increased business activity), in Ukraine there are processes leading to the destruction of the labor potential (Fig. 3). For example, not improved indicators of population reproduction (worse health indicators of people of all age groups decline, the intensity of the migrant working population and rates of population aging increase). As a result of these processes in Ukraine there is acute shortage of qualified personnel.

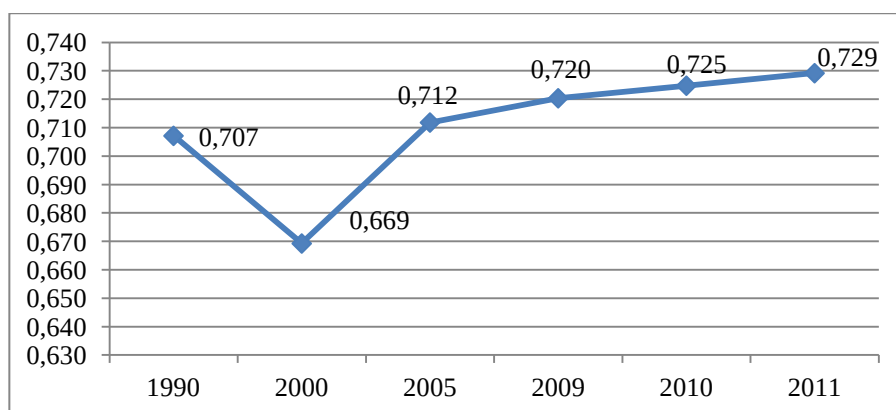


Fig. 3- Ukraine's rating for HDI among other countries (1990- 2011.) [7]

According to the Human Development report such countries as France, Netherlands and Germany are leaders in the ranking of human development (table 1). The tendencies of human development in Ukraine compared with other countries provoke special attention to the question of human development. In these countries the development of social partnership in the labor market and educational services was of particular significance (table 2). The experience of developed countries shows that the adjusted social dialogue creates a strong political majority for enhancing the education, which in turn is the foundation of the formation of successful systems development of human capital [7].

For overcoming the lag of developed countries requires the formation of socio-economic guiding lines of government development policy. It is necessary to change the perception of concept of "costs" for education and training, social development of the concept as "social investment in human development."

Table 1- Trends in Human Development Index, 2000-2011 [7]

HDI rank (among country)	Country	2000	2005	2009	2010	2011
3	Netherlands	0,882	0,890	0,905	0,909	0,910
9	Germany	0,864	0,895	0,900	0,903	0,905
20	France	0,846	0,869	0,880	0,883	0,884
66	Russian Federation	0,691	0,725	0,747	0,751	0,755
68	Kazakhstan	0,657	0,714	0,733	0,740	0,745
76	Ukraine	0,669	0,712	0,720	0,725	0,729

Social partnership in a general sense - is a social activity of different social groups. Thus it can be carried out continuously, and through special program in the individual measures of social partnership. Some domestic experts consider social partnership as dynamic process inherent in a democratic society for socio-

economic and political conditions and the result of painstaking collaboration, interested parties relationship. In modern conditions the criteria of reproduction of human potential became fundamental. Social partnership can be described as the direction of human development, representing a relatively effective mechanism of attraction the wide range of participants to the joint decision of the problems of imbalance on the education and labour market allowing partners to coordinate a balanced responsibility for the outcome, promoting the use of all available resources of partners for the synergistic effect of their cooperation.

The study of foreign experience of social partnership is very important in modern condition of Ukraine. In this context, special attention is paid to Europe experience. The process of formation and development of social partnership of European countries has been very difficult and even today has some difficulties. Issues of structure regulation and content of education as well as forms and directions of cooperation of social partnership in each country have their own characteristics. However, there are certain characteristics. Thus, the role of representatives of the labor market for example is reduced to the participation in the development of qualification requirements and professional standards, formation of the priorities of education in the workplace, participation in the formation of state policy and decision-making in education, participation in elaboration the education programs, identification of the requirements for the content of education and the final assessment, mobilization of financial resources and control over their use, participation in management of educational institutions.

There are three basic models, which distinguishing from each other by the level of state participation in the system of vocational education and the needs of the social partners in uniting the efforts: 1. The state does not play any role or its role is insignificant (United Kingdom); 2. State plans and provides education and training and manages it (France). 3. The state defines the general framework for private companies and organizations on the implementation of vocational education and training: Germany (dual system), the Netherlands, Denmark. Government mechanisms of attraction to social partnership: state subsidies to the employers creating additional training places for training in the workplace; creation in the collective agreements of educational funds, granting the loans for the retraining courses of highly skilled workers.

Thus, the partnership on the market of education and labor is very special type of social interaction aimed at on the one hand- training for creative, professionally competent, mobile, easily adapted to changes specialists, on the other - the process of self actualization participants of educational process, trying to make positive changes in education, namely to bring the potential of this system in their current state.

Table 2 - The European practice of social partnership

Netherlands	United Kingdom	Germany	France
National organizations (national authorities): To unite the representatives of industry and business, trade unions, the education system; To represent the interests of state employees, employers; To coordinate the interaction between the labor market and education; Funds or Association Act on behalf of the state.	Coordination the education market - is a function of employers (traditional); The need for joint efforts of employers at national level; Sectoral Council on skills.	Active government involvement in the development and support of education. Control over education by the social partners. Regulation of supply and demand - the market. Social partnership – is a key element of dual education system. Clearly, secured by law division of responsibilities between the federal government.	A compromise solution 1. State regulation and involvement of social partners : Professional associations, Chambers of Commerce, unions, etc. 2. Decentralization of management is a transmission of authority to the regions.
Activities of National Organizations: Formation of the content of vocational training and education; Quality of education; Development of training courses. Study of training needs within companies; Development of long-term plans of study; Organization of production in the system education; Monitoring of social and technological changes in the labor market by industry; Monitoring of social and technological changes in the labor market according to the branches of industry;	Industry Council. Objective: The impact on the state and the education sector to all sectors having access to the necessary skills Stages of approval : - Develop business process, including assessment of the labor market, 5 - year strategic plan and business - plan for 18 months.	Development of qualifications 1. The employer's initiative. 2. Research and further training documents. 3. Examination and testing solutions (social partners, the federal and provincial governments) 4. Revision. 5. Adoption.	Advisory role of social partners : 1. Bureau partnership with the scope of work and professional advisory committees: Developing the content of qualification requirements and communication with national industry advisory committees 2. Bureau of regulation of professional diplomas.
Determination of the ultimate goals of education; Quality assurance of final certification Development and support of the national qualifications.	- Evaluation and approval of the plan in consultation with stakeholders ; - Issuing licenses for three years, signed by the Minister of Education		3. Bureau of initial vocational education programs and integration into the labor market. 4. Bureau of continuous adult learning.
Development of qualifications and educational standards (based on monitoring of field) Stages : determination of profiles of occupations, elaboration of education (social partners + educational establishment)	Development of skills needed in all areas, namely in : - Management and Leadership - Employment - Ensure stability		Organizations of social partnership : 1. Permanent committee of the National Council of vocational training. 2. Coordinating Committee of the regional education programs and vocational training.

The following issues are included in the scope of the interests of social partners: the definition of educational content and quality of curricula and programs, formation of a single European space for distance training, the definition of the terms and purposes of qualifications and basic skills, orientation, the length of compulsory education, training teachers structure, organization and implementation of production training, provision with employment, organization and operation of further study and its availability, provision with the law on all the above issues. Formation of social partnership depends on the basic model of education and training, adopted in a particular country which, in turn, is formed depending on the type of industrial relations.

Conclusion. Analysing the experience of developed countries and state social and labor relations in Ukraine the conclusion is made that for human capital development through the use of social partnership the following conditions are necessary: strategic management of human resources towards improving the quality of human capital; continued investment in human capital; create conditions for lifelong learning and human resource development as a personal and at the national level; high quality of working life, including the availability of corporate culture, fair compensation for each employee, opportunities for professional development, the existence of favorable psychological climate, etc.; development of industrial democracy: engaging employees to direct participation in production management; increasing the role and services for Human Resources Management, conducting analysis, management and regulation of social and labor relations; stimulating the desire to study each individual; distribution of income among employees, depending on quantity, quality and intensity of labor; equal access to training and education; developing and implementing new approaches to human resource management.

Increasing importance of human capital in the economy of a new type of based on knowledge, requires constant production of a new knowledge on the basis of the introduction of lifelong learning. Through adjustment of the system of social partnership in Ukraine may improve quality indicators of human capital.

Literature: 1. *Геєць В.М.* Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць . – К. : НАН України. Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 864 с. 2. *Куценко О.Д.* Спеціальні та галузеві соціології: навч. посібник / О.Д. Куценко, О.І. Вишняк, В.Є. Пилипенко. – К.: Каравела, 2003. — С. 25. 3. *Мартякова О.В.* Инновационные технологии в системе гармонизации рынков труда и образования / О.В. Мартякова - Маркетинг і менеджмент інновацій.- 2010.- № 2.- С. 160-169. 4. *Нижник Н.* Соціальне партнерство як виклик сьогодення / Н. Нижник, С. Дубенко, Л. Пашко // Політичний менеджмент. – 2005. – № 2 (11). – С. 46–54. 5. Социальное партнерство: Слов. – справ. / Акад. труда и социал. отношений; Байдаченко П.Г. и др. М.: Экономика, 1999. – 235 с. 6. *Маврин С.П.* Социальное партнерство в трудовых отношениях: понятие и механизм осуществления / С.П. Маврин // Российское трудовое право на рубеже тысячелетий: Всерос. науч. конф. [сб. материалов]; под ред. Е.Б. Хохлова, В.В. Коробченко. – СПб., 2001. – Ч. 2. – 250 с.]. 7. Звіт про людський розвиток [Електронний Ресурс].-Human Development Report 2011-Режим доступу.-

<http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/>. 8. Дослідження Світового економічного форуму про конкурентоспроможність в світі [Електронний Ресурс].- The Global Competitiveness Report 2011-2012 - Режим доступу.- <http://gcr.weforum.org/gcr2011/>. 9. Дослідження Світового економічного форуму про конкурентоспроможність в світі [Електронний Ресурс].- The Global Competitiveness Report 2010-2011.- Режим доступу.- <http://gcr.weforum.org/gcr2011/>. 10. Дослідження Світового економічного форуму про конкурентоспроможність в світі [Електронний Ресурс].- The Global Competitiveness Report 2009-2010.- Режим доступу.- <http://gcr.weforum.org/gcr2011/>

Поступила в редакцію 2.04.2012р

УДК 657.1

GÁBOR RÉTHI, University of Miskolc, Institute of Management Science, Hungary

CORRUPTION AND CULTURAL DIFFERENCES THROUGHT THE LENSES OF TROMPENAARS MODEL

У статті розглянуті корупція та культурні відмінності через призму моделі Тромпенаарса

В статье рассмотрены коррупция и культурные различия через призму модели Тромпенаарса

This study builds on the work of Tsakumis et al. (2007) by conducting further empirical analysis of the relationship between cultural dimensions and corruption across countries using multiple measures of corruption to gain additional evidence on the subject. Moreover, this study extends the preliminary international tax evasion model developed by Tsakumis et al. (2007) to examine, along with culture, the impact of Trompenaarsian dimensions on corruption across countries. Based on data from 41 countries, and after controlling for economic development, the regression results indicate that the higher the level of collectivism the higher the level of diffuse and the lower the level of achievement, the higher is the level of tax evasion across countries. These findings remain robust to multiple measures of corruption. Managers should find the results of this study useful in assessing the likelihood of corruption from cultural perspectives, and in developing tax reform policies to reduce tax evasion and corruption.

Key words: culture, corruption, Trompenaars model, CPI

Introduction. Nobody likes paying taxes. The most popular instrument to “force” people to pay their taxes is deterrence policy. In line with the economics of crime approach, based on the expected utility maximization calculus, Allingham and Sandmo (1972) presented a formal model, showing that the extent of tax evasion is negatively correlated with the probability of detection and the degree of punishment. However, this groundbreaking model has many shortcomings. People who exhibit empirically observed levels of risk aversion normally pay their taxes, although there is a low probability of getting caught and being penalized. Thus, people are more honest than deterrence models would predict. There is a wide gap between the risk aversion that would guarantee such a high compliance and the

much lower individual risk aversion observed in reality (Graetz & Wilde, 1985; Alm, McClelland, & Schulze, 1999; Frey & Feld, 2002). Tax compliance experiments also indicate that individuals report a higher level of income than the expected utility model would predict (Alm, 1999; Torgler, 2002). Many years ago, Baldry (1987: 377) pointed out: “Rather than question the experimental method, these results suggest that it is perhaps the theory which needs revision (...)”.

Traditional models have the disadvantage that they treat taxation and corruption as an isolated case. However, recent studies indicate that subjects do not act as isolated individuals playing a “game against nature” (Alm, McClelland, & Schulze, 1992; Wenzel & Taylor, 2004). In this paper, I emphasize the relevance that tax compliance and corruption take place in a social context. The behavior of other taxpayers and social actors is of great importance in understanding taxpayers’ compliance and the reallocation of power and resources. As a consequence, theories on pro-social behavior, that take the behavior of others into account, may be a promising concept. Taxpayers are willing to pay their taxes conditionally, depending on the pro-social behavior of other taxpayers; the more other taxpayers are perceived to be honest, the more willing individuals are to pay their own taxes. The extent to which others also contribute triggers more or less cooperation and systematically influences the willingness to contribute. I use survey data to test whether “conditional cooperation” can be identified.

Tax evasion³ and corruption⁴ is a widespread phenomenon and continues to be a problem for many countries. For example, Greece’s underground economy is estimated to equal approximately 40% of GDP—the largest in the European Union (Athens, 1997). Italian tax authorities estimate that 15% of all economic activity goes unreported (Rome, 1997).⁵ In the United States, estimates of lost tax revenues for 2001 were as high as \$353 billion. Of this \$353 billion, intentional underreporting of income represented anywhere from \$250 to \$292 billion (IRS, 2005).

Some form of penalty usually is used as a means to control tax evasion within countries. The penalties most commonly used in the United States include fines and imprisonment. Even though penalties and audits exist, tax evasion continues to pose a significant threat to countries’ economies by placing a strain on a country’s budget through lost revenues. Many studies have

³ As noted by Sandmo (2005), tax evasion is a violation of tax law whereby the taxpayer refrains from reporting income which is, in principle, taxable. Tax avoidance is within the legal framework whereby the taxpayer takes advantage of tax provisions to minimize the tax liability. Also, it is important to distinguish between tax evasion and corruption, which are very different concepts. Tax evasion involves hiding the real value of a legal transaction to avoid fiscal (i.e., tax) liability, while corruption involves a transaction in which one agent typically pays a sum of money or performs a service in exchange for an illicit act by a public official (Andreoni, Erard, & Feinstein, 1998).

⁴ Corruption is commonly defined as the misuse or violation of power.

⁵ The IRS (2005) updated its estimates of the tax gap for 2001 to \$343 billion as the difference between what taxpayers should have paid and what they actually paid on a timely basis. This revised figure falls at the high end of the range of \$312 to \$353 billion per year.

examined the effects of varying penalties, audit rates, and other variables on tax evasion (Porcano, 1988); fewer empirical studies have examined tax compliance levels from an international perspective (Riahi-Belkaoui, 2004; Richardson, 2006). Only Alm and Torgler (2006) investigates the relation of culture to tax morale for a “large” number (16) of countries.

This study further explores the role that national culture might play in explaining countries’ tax evasion behaviour. Culture is a multivariate concept, and this is the first study to investigate which cultural framework is the best as an explanator of international corruption diversity; that is, it uses Trompenaars’ 7 cultural dimensions as measures of culture and analyzes their relation to corruption for 41 countries in various geographic areas.

Therefore, the purpose of this study is to explore the extent to which international differences in corruption can be explained by differences in national culture, as proposed by Trompenaars (1993). Trompenaars and Hampden-Turner defined a different set of dimensions during their cross-cultural studies, using a database containing more than 30.000 survey results. These dimensions are universalism vs. particularism, individualism vs. communitarianism, achievement vs. ascription, neutral vs. affective, specific vs. diffuse, human-nature relationship, human-time relationship.

The results suggest that these cultural frameworks appear to be relevant in explaining corruption levels. In case of Trompenaars’ model, higher (lower) collectivism and diffuse dimensions are associated with higher (lower) corruption levels across countries. I found controversial correlation between achievement and corruption.

Culture and cultural dimensions

Culture has been defined in several different ways. Some of the commonly used definitions of culture are presented in this section. Some defines culture as a set of values that an individual grows up with. They add that it is a combination of the personal values and morals as well as the society's influence on the individual in his/her growing years. Hence, it is the shared way groups of people understand and interpret the world. They conclude that culture influences the ways in which a person perceives and reacts to certain situations.

The anthropological term designates those aspects of the total human environment, tangible and intangible, which have been created by men. A “culture” refers to the distinctive way of life of a group of people, their complete “design for a living”. Culture seems to be the master concept of American anthropologists.

Most anthropologists would basically agree with Herskovits’s propositions on the theory of culture:

Culture is learned.

Culture is derives from the biological, environmental, psychological, and historical components of human existence.

Culture is structured.

Culture is divided into aspects.

Culture is dynamic.

Culture is variable.

Culture exhibits regularities that permit its analysis by the method of science.

Culture is the instrument whereby the individual adjust to his total setting, and gains the means for the creative expression.

Kroeber and Kluckhohn (1952) suggested an other definition:

Culture consists of patterns, explicit and implicit of and for behaviour acquired and transmitted by symbols, constituting the distinctive achievement of human groups, including their embodiment in artefacts; the essential core of culture consists of traditional (i. e., historically derived and selected) ideas and especially their attached values; culture systems may, on the one hand, be considered as products of action, on the other, as conditioning elements in a future action.

Trompenaars, as Hofstede, underlines the collective nature of culture. Trompenaars' brief and well-known definition is the following: 'culture is the way in which a group of people solves problems.' (Trompenaars, 1993: 6) Trompenaars' cultural dimensions are summarized as follows:

Universalism versus particularism (T_UNI): The first dimension defines how people judge the behaviours of their colleagues. People from universalistic cultures focus more on rules, are more precise when defining contracts and tend to define global standards for company policies and human resources practices. Within more particularistic national cultures, the focus is more on the relationships; contracts can be adapted to satisfy new requirements in specific situations and local variations of company and human resources policies are created to adapt to different requirements.

Individualism and Communitarianism (T_COL): This dimension classifies countries according to the balance between the individual and group interests. Generally, team members with individualist mind-sets see the improvements to their groups as the means to achieve their own objectives. By contrast, the team members from communitarian cultures see the improvements to individual capacities as a step towards the group prosperity.

Achievement versus ascription (T_ACH): This dimension, presented in Trompenaars studies, is very similar to Hofstede's power distance concept. People from achievement-oriented countries respect their colleagues based on previous achievements and the demonstration of knowledge, and show their job titles only when relevant. On the other hand, people from ascription-oriented cultures use their titles extensively and usually respect their superiors in hierarchy.

Neutral versus affective (T_NEU): According to Trompenaars, people from neutral cultures admire cool and self-possessed conducts and control their feelings, which can suddenly explode during stressful periods. When working with stakeholders from neutral countries you may consider avoiding warm, expressive or enthusiastic behaviours, prepare beforehand, concentrate on the

topics being discussed and look carefully for small cues showing that the person is angry or pleased. People from cultures high on affectivity use all forms of gesturing, smiling and body language to openly voice their feelings, and admire heated, vital and animated expressions.

Specific versus diffuse (T_DIFF): Trompenaars researched differences in how people engage colleagues in specific or multiple areas of their lives, classifying the results into two groups: people from more specific-oriented cultures tend to keep private and business agendas separate, having a completely different relation of authority in each social group. In diffuse-oriented countries, the authority level at work can reflect into social areas, and employees can adopt a subordinated attitude when meeting their managers outside office hours.

Human-nature relationship (internal vs external control) (T_NAT): Trompenaars shows how people from different countries relate to their natural environment and changes. Global project stakeholders from internal-oriented cultures may show a more dominant attitude, focus on their own functions and groups and be uncomfortable in change situations. Stakeholders from external-oriented cultures are generally more flexible and willing to compromise, valuing harmony and focusing on their colleagues, being more comfortable with change.

Human-time relationship (T_TIME): Trompenaars identified that different cultures assign diverse meanings to the past, present and future. People in past-oriented cultures tend to show respect for ancestors and older people and frequently put things in a traditional or historic context. People in present-oriented cultures enjoy the activities of the moment and present relationships. People from future-oriented cultures enjoy discussing prospects, potentials and future achievement.

Corruption

Corruption, as with many ethical concepts, is very difficult to define in a universally acceptable fashion. While Webster's Dictionary defines corruption as "bribery or similar dishonest dealings," what may be classified as corruption to some may not be so classified as corruption by others. For example, bribery and political favouritism may be considered corruption and unacceptable by some but an acceptable business practice by others (Jain, 2000). Scholarly interest in corruption is growing fast, both in terms of theoretical treatment and empirical research. Comprehensive reviews of that literature are offered in Husted (1999).

Formal institutions cannot adequately explain the distinct levels of tax evasion and corruption in different countries. In addition, wherein taxes are a windfall burden, it should not matter to a citizen whether the government delivers the services promised or not, or whether or not other people pay. If we move a step further, we found the public choice approach which introduces public goods as another aspect of formal institutions. The outcome is, however, that it is generally still rational for a citizen to completely free ride and not pay taxes, no matter what the government and other citizens do. As a result, the

public choice approach does not solve the puzzle either. We can broaden the analysis by introducing the level of trust, both between citizens and the government, and between the citizens themselves as variables to explain tax evasion and corruption.

Given that the problem of tax evasion appears to be more substantial in institutionally less developed countries (i.e., transition countries). About a decade ago, these countries went through an institutional shock, caused by the collapse of former communist regime. The level of the institutional shock varied per country, depending on the type of regime. On one hand, the communist regime was over-organized, where bureaucratic orders and ideological repression determined what individuals had to do. On the other hand, it was characterized by organizational failure, which motivated individuals to create and rely on informal networks. Such a ‘dual society’ of formal versus informal networks (institutions) was far more developed in the Soviet Union, where it had been in place for more than 70 years, than in the Czech Republic (Rose, 2000). In Eastern Europe, similar characteristics were observed in Albania, where the totalitarian regime lasted for more than 40 years. As a consequence, these societies experienced significant distrust in the government and formal institutions. The substitute was found in family-, friends- or local networks. After the collapse of communism, in countries where the ‘dual society’ was dominant, and where in addition the new governments did not manage to function properly, trust has eroded even further, forcing people to invest and rely more on networks.

Sample

The sample for this study (see [Table 1](#)) consists of 41 countries. It encompasses both developed and developing countries, and a mixture of countries distinguished by language, culture, and geography. The countries included in the sample are diverse. I chose countries what have all needed scores: cultural dimensions, CPI, control variables. Data for this study are collected from a broad range of public sources. I retrieved the data from World Bank’s database, Hofstede’s database, and other websites (such as www.nationmaster.com). I have found 41 countries what can fulfill these requirements.

Control variable

The level of economic development in a country may influence its level of corruption. I use HDI factor, GI factor by Kaufmann et. al (1999a; 1999b), and taxes on goods and services by World Bank (E_TOGS) as control variables. Tsakumis et al. (2007) expected a negative relation between the level of economic development and the level of tax evasion in a country.⁶ I expect a

⁶ It is a limitation of Tsakumis et al.’s work (2007) because we could improve the robustness of model, if we include such variables like Richardson (2008) did: legal enforcement (LEGAL), trust in government (TGOV), and religiosity (RELIG).

negative relation between HDI factor and the level of corruption; positive relation between E_TOGS and the level of corruption – more taxes, higher corruption; and positive relation between GI factor and the level of corruption – GI factor is the description of government's performance and bureaucracy.

Table 1- List of sample countries (n=41)

Argentina	Hungary	Portugal
Australia	India	Russia
Austria	Indonesia	Singapore
Brazil	Ireland	South Africa
Canada	Italy	Spain
China	Israel	Sweden
Czech Republic	Japan	Switzerland
Denmark	Malaysia	Taiwan
Egypt	Mexico	Thailand
Finland	Netherlands	Turkey
France	New Zealand	UK
Germany	Nigeria	USA
Greece	Philippines	Venezuela
Hong Kong	Poland	

Hypotheses

Hypothesis 1a. The higher the HDI factor in a country, the lower the level of corruption in that country.

Hypothesis 1b. The higher the E_TOGS in a country, the higher the level of corruption in that country.

Hypothesis 1c. The higher the GI factor in a country, the higher the level of corruption in that country.

Cultural variables

The primary variables of interest are T_COL, T_DIFF, and T_ACH. My hypotheses predict positive sign on T_COL (higher T_COL leads to higher corruption in a country), on T_DIFF (higher T_DIFF leads to higher corruption in a country), and on T_ACH (higher T_ACH leads to higher corruption in a country).

Hypothesis 2a. The higher the T_COL in a country, the higher the level of corruption in that country.

Hypothesis 2b. The higher the T_DIFF in a country, the higher the level of corruption in that country.

Hypothesis 2c. The higher the T_ACH in a country, the lower the level of corruption in that country.

Research design

I modified the research design of Tsakumis et al. (2007). Cultural frameworks provide index scores for the seven national cultural dimensions for the 41 countries. Thus, this study investigates corruption levels across 41 countries. It analyzes the relation of the cultural dimensions to the level of corruption.

Dependent variable

My hypotheses relate to the impact of national cultural dimensions on corruption levels across countries. Actual corruption is unknown and impossible to determine; thus, studies on corruption use surrogate measures for actual corruption. Many studies use hypothetical corruption or perceptions of corruption. Some use government estimates of corruption. No single measure has been shown to be better than any other measure.

I use the Corruption Perception Index (CPI) offered by Transparency International since 1995. Although it is difficult to agree on a precise definition, there is consensus that corruption refers to acts in which the power of public office is used for personal gain in a manner that contravenes the rules of the game (Jain, 2000). I updated the data and looked for scores for every sample countries. I used data of 1995-2010. Table 2 lists the sample countries along with their mean CPI scores. These countries are located in all parts of the globe, range from large to small, and include both developed and developing nations. The three highest scores (i.e., the least corrupt countries) are Denmark, New Zealand, and Sweden. Nigeria, Indonesia, and Venezuela are the most corrupt.

Table 2- Corruption levels for sample countries

Country	CPI	Country	CPI	Country	CPI
Argentina	3,0975	Hungary	4,9850	Portugal	6,3538
Australia	8,6788	India	2,9725	Russia	2,3900
Austria	7,9019	Indonesia	2,2256	Singapore	9,1888
Brazil	3,6513	Ireland	7,7375	South Africa	4,8969
Canada	8,8456	Italy	4,6400	Spain	6,3475
China	3,2481	Israel	6,7320	Sweden	9,2375
Czech Republic	4,5980	Japan	6,9900	Switzerland	8,8269
Denmark	9,5431	Malaysia	5,0069	Taiwan	n/a
Egypt	3,1386	Mexico	3,3713	Thailand	3,3113
Finland	9,4844	Netherlands	8,8519	Turkey	3,7219
France	6,9013	New Zealand	9,4381	UK	8,3831
Germany	7,9088	Nigeria	1,7767	USA	7,5100
Greece	4,4625	Philippines	2,7131	Venezuela	2,3706
Hong Kong	7,8944	Poland	4,3300		

Source: <http://www.transparency.org>

Independent variables

The independent variables are denoted in this study by Trompenaars's cultural dimensions and in addition, control variables (HDI factor, GI factor, and E_TOGS). The cultural dimensions are all measured in terms of country-based scores.

Model specification

The standard model consists from cultural variables and the control variables. I use only one cultural framework for a model. According to the hypotheses, I constructed a model.

To test my hypotheses, I estimate the following model for Trompenaars' model:

$$CPI_i = a_0 + a_1T_UNI_i + a_2T_COL_i + a_3T_DIFF_i + a_4T_NEU_i + a_5T_ACH_i + a_6T_TIME_i + a_7T_NAT_i + a_8HDI_i + a_9GI_i + a_{10}E_TOGS_i + e_i \quad (1)$$

(-) (+) (+) (-) (+) (-) (-) (+) (-) (+)

Results⁷

Descriptive statistics

Table 3 presents descriptive statistics for the full sample of 41 countries. Considerable diversity exists with regard to corruption levels across countries. There is considerable variability in the independent variables of primary interest.

Table 3- Descriptive statistics

	N	Min	Max	Mean	Std. Deviation
CPI	40	1,78	9,54	5,8416	2,53918
T_UNI	41	17,00	90,00	56,3659	17,11543
T_COL	41	10,00	90,00	51,7561	19,08636
T_DIFF	41	10,00	90,00	45,3659	20,42273
T_NEU	41	10,00	80,00	51,3415	13,73428
T_ACH	41	16,00	95,00	56,4634	16,97660
T_TIME	41	,00	2,00	,9268	,72077
T_NAT	41	10,00	90,00	49,3902	17,03948
HDI factor	40	-2,60156	1,37788	,0000000	
GI factor	41	-2,11892	1,26991	,0000000	
E_TOGS	37	3,1195	56,4124	29,4809	12,5512

Hypothesis testing for Trompenaars' cultural dimensions

Table 5 reports the results from estimating the multiple regression model specified in Eq. (1). The model is significant ($F = 35.623$, $p < .0001$) and the independent variables explain a relatively high percentage of variation in the dependent variable (adjusted R^2 of .932). The results for the primary variables of interest are the same both with and without the inclusion of the control variables in the model.

⁷ I used SPSS for analysing data.

Table 4- Regression results with Trompenaars' cultural dimensions

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2,766	1,283		2,156	,041
HDI factor	,206	,193	,082	1,070	,295
GI factor	2,440	,230	,953	10,616	,000
E_TOGS	-,007	,012	-,036	-,623	,539
T_UNI	,029	,014	,197	2,114	,044
T_COL	-,004	,010	-,033	-,416	,681
T_DIFF	,033	,016	,245	2,032	,052
T_NEU	,014	,015	,069	,932	,360
T_ACH	-,002	,018	-,015	-,124	,903
T_TIME	-,215	,237	-,061	-,907	,373
T_NAT	,001	,011	,007	,098	,923

Hypothesis 2a predicted that higher T_COL is related to higher corruption levels across countries. Even after controlling for the level of economic development across countries, the regression coefficient for T_COL is negative and not significant ($p = .681$). Thus, I conclude that higher T_COL is related to lower corruption levels across countries, but it does not influence significantly the CPI.

Hypothesis 2b predicted that higher T_DIFF is related to higher corruption levels across countries. The regression coefficient for T_DIFF is positive and not significant ($p = .052$). Higher T_DIFF is related to higher corruption levels across countries, supporting Hypothesis 2b.

Hypothesis 2c predicted that higher T_ACH is related to lower corruption levels across countries. The regression coefficient for T_ACH is negative and not significant ($p = .903$). Higher T_ACH is related to lower corruption levels across countries, supporting Hypothesis 2c.

Control variable

Table 4, 5, 6 also report a relation between the level of economic development (HDI factor, GI factor, E_TOGS) and corruption levels across countries.

Hypothesis 1a predicted that higher HDI factor is related to lower corruption levels across countries. The regression coefficient for HDI is negative and not significant. Thus, I conclude that higher HDI is related to lower corruption levels across countries, but it does not influence significantly the CPI. Thus, Hypothesis 1a is supported.

Hypothesis 1b predicted that higher E_TOGS is related to higher corruption levels across countries. The regression coefficient for E_TOGS is negative and not significant. Thus, I conclude that higher E_TOGS is related to lower corruption levels across countries, but it does not influence significantly the CPI. Thus, Hypothesis 1b is surprisingly ignored.

Hypothesis 1c predicted that higher GI factor is related to higher corruption levels across countries. The regression coefficient for GI is positive and significant. Thus, I conclude that higher GI is related to higher corruption levels across countries, and it influences significantly the CPI. Thus, Hypothesis 1c is supported.

Conclusion

In this study, I investigated the influence of Hofstede's cultural dimensions on tax compliance levels across 57 countries. Taken as a whole, my results support the general proposition that national culture, as proposed by Hofstede, is a significant factor in explaining tax evasion levels across countries. The results of the proposed model (Eq. (1)) show that neither of two new cultural dimensions are related to international tax evasion levels in the expected directions. Specifically, the results indicate that higher (lower) uncertainty avoidance and power distance are associated with higher (lower) tax evasion levels across countries while higher (lower) individualism is associated with lower (higher) tax evasion across countries, as tested by Tsakumis et al. (2007). This result is consistent with research examining the relationship between Hofstede's framework and global financial reporting, particularly for uncertainty avoidance and individualism (Doupnik & Tsakumis, 2004). And it was also found that higher (lower) masculinity is associated with lower (higher) tax evasion.

This study investigated if the model offered by Tsakumis et al. (2007) is able to manage new variables what could prove robustness. That model employed Hofstede's cultural framework as a means to explain international tax compliance diversity. Its results suggest that national culture is useful in explaining tax evasion levels across countries. Based on their results, we can describe a tentative cultural profile of a low tax compliance country (i.e., a high tax evasion country) as one that possesses high UA, low IND, low MASC, and high PD. These results may aid in directing future research by serving as the beginning of a framework for future international tax compliance studies. But we can recognize that culture is an unsteady factor. More and more aspects linked with culture are discovered. That is why, it is hard to predict cultural profile exactly, as we can not understand completely its influence on phenomenon and on other cultural dimensions.

The limitations of Tsakumis et al. (2007)'s research also appear in this current study. First, Hofstede's cultural dimensions were developed over 20 years ago, which may make them appear outdated. However, it is important to note that several studies (Merritt, 2000) confirm the reliability, validity, applicability, and direction of differences of Hofstede's scores over time and across countries. Second, the current study focuses on national cultural dimensions as the primary explanators of tax evasion levels across countries. To develop a more complete international tax compliance model, future research

should examine other variables (e.g., countries' legal systems⁸) in conjunction with national culture. Third, this study's sample consisted of 57 countries, and the sampling was not appropriate in statistical sense. Therefore, additional research may be needed to ensure that the results are generalizable to other countries. In addition, future research should examine the role of national culture in mitigating the efficacy of tax evasion penalties within and across countries. It also should explore the use of "home country" and "tax return preparation outsourced" as additional variables in audit-selection models.

The model is weakening by adding more variables, that is why reviews are needed and researchers should examine more soft factors' influences on tax evasion.

Acknowledgement

The described work was carried out as part of the TÁMOP-4.2.2/B-10/1-2010-0008 project in the framework of the New Hungarian Development Plan. The realization of this project is supported by the European Union, co-financed by the European Social Fund.

References: 1. Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics* , 1, 323-338. 2. Alm, J. (1999). Tax compliance and administration. In W. B. Hildreth, & J. A. Richardson (Eds.), *Handbook on Taxation* (pp. 741-768). New York: Marcel Dekker. 3. Alm, J., & Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology* , 27, 224–246. 4. Alm, J., McClelland, G. H., & Schulze, W. D. (1999). Changing the social norm of tax compliance by voting. *KYKLOS* , 48, 141-171. 5. Alm, J., McClelland, G. H., & Schulze, W. D. (1992). Why do people pay taxes? *Journal of Public Economics* , 48, 21-48. 6. Andreoni, J., Erard, B., & Feinstein, J. (1998). Tax Compliance. *Journal of Economic Literature* , 36, 818-860. 7. Athens. (1997, April). Europe, 365. 8. Baldry, J. C. (1987). Income tax evasion and the tax schedule: Some experimental results. *Public Finance* , 42, 357-383. 9. Frey, B. S., & Feld, L. P. (2002, August). Deterrence and morale in taxation: An empirical analysis. CESifo Working Paper No. 760 . 10. Graetz, M. J., & Wilde, L. L. (1985). The economics of tax compliance: Facts and fantasy. *National Tax Journal* , 38, 355-363. 11. Husted, B. W. (1999). Wealth, Culture, and Corruption. *Journal of International Business Studies* , 30 (2), 339-359. 12. IRS. (2005). Individual income tax gap estimates for 2001. Washington D.C.: U.S. Department of Treasury. 13. Jain, A. K. (2000). Corruption: A Review. *Journal of Economic Surveys*, 15 (1), 71-121. 14. Kaufmann, D., Kraay, A., & Zoido-Lobaton, P. (1999a). Aggregating Governance Indicators. World Bank Policy Research Working Paper 2195. 15. Kaufmann, D., Kraay, A., & Zoido-Lobaton, P. (1999b). Governance Matters. World Bank Policy Research Working Paper 2196. 16. Kroeber, A. L., & Kluckhohn, C. (1952). *Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions*. Cambridge, MA: Peabody Museum. 17. Merritt, A. C. (2000). Culture in the cockpit: Do Hofstede's dimensions replicate? *Journal of Cross-Cultural Psychology* , 21, 283–301. 18. Porcano, T. M. (1988). Correlates of Tax Evasion. *Journal of Economic Psychology* , 9, 47-67. 19. Riahi-Belkaoui, A. (2004). Relationship Between Tax Compliance Internationally and Selected Determinants of Tax Morale. *Journal of International Accounting, Auditing, and Taxation* , 13, 135-143. 20. Richardson, G. (2006). Determinants of tax evasion: A cross-country investigation. *Journal of*

⁸ See Richardson (2008)

International Accounting, Auditing, and Taxation , 15, 150-169. **21.** *Richardson, G.* (2008). The relationship between culture and tax evasion across countries: Additional evidence and extensions. *Journal of International Accounting, Auditing, and Taxation* , 17, 67-78. **22.** Rome. (1997, April). Europe, 365. **23.** *Rose, R.* (2000). Getting things done in an anti-modern society: Social capital networks in Russia. In P. Dasgupta, & I. Serageldin (Eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (pp. 147-172). Washington: The World Bank. Sandmo, A. (2005). The theory of tax evasion: A retrospective view. *National Tax Journal* , 63, 643-663. **24.** *Torgler, B.* (2002). Speaking to theorists and searching for facts: Tax morale and tax compliance in experiments. *Journal of Economic Surveys* , 16, 657-684. **25.** *Trompenaars, F.* (1993). *Riding the Waves of Culture*. London: Nicholas Brealey. **26.** *Tsakumis, G. T., Curatola, A. P., & Porcano, T. M.* (2007). The relation between national cultural dimensions and tax evasion. *Journal of International Accounting, Auditing, and Taxation* , 16, 131-147. **27.** Wenzel, M., & Taylor, N. (2004). An experimental evaluation of tax-reporting schedules: A case of evidence-based tax administration. *Journal of Public Economics* , 88, 2785-2799.

Поступила в редакцію 1.04.2012р

ЗМІСТ

О.О. АНТОНЕЦЬ. Бюджетування діяльності малих підприємств.....	3
Н.В.БІБІК. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку	9
В.А.ВАСЮКОВА. Стратегическое управление персоналом в условиях кризиса.....	16
О.Г. ГЛЕНБОЦКАЯ. Методические подходы к государственному регулированию рынка туруслуг.....	22
В.Л. ГЛИБОВЕЦЬ, О.Г БРІНЦЕВА. Етико-демографічні аспекти соціальної відпові-дальності бізнесу перед споживачами.....	27
Н.І. ДАНЬКО, О.І. РЕШЕТНЯК. Система збалансованих показників індикатив-ного планування регіональної економіки.....	34
С.В. ДЕГТЯРЕВА. Инновации, инновационная деятельность, инновационный процесс в институциональной структуре национальной экономики.....	38
В.І. ДОВБЕНКО. Роль інноваційної культури у підвищенні конку-рентоспроможності економіки.....	46
А.К. ЖАМСАТОВ. Актуальные вопросы развития информационного права и общества.....	52
О.А. ІВАНОВА. Визначення потенціалу підприємства при оцінки рівня його конкурентоспроможності	60
С. М. ІЛЛЯШЕНКО, В.О. ЩЕРБАЧЕНКО. Аналіз потенціалу ринку туристичних послуг сумської області	65
К.В. КАМЧАТНА-СТЕПАНОВА, С.П. СУДАРКІНА. Оцінка гнучкості виробничого профілю машино-будівного підприємства при впровадженні продуктових інновацій.....	77
О.А.КАРЛОВА. Формування стратегії соціально-економічного розвитку міста	83
ДЬЁРДЬ КОЦИСКИ. Централизация и региональные различия в Венгрии	91

О.А. КРАСНОВ, Є.В. КУХАРУКР.В. ОБОДЕЦЬ. Шляхи поліпшення процесу трансферу технологій в Україні	96
DÁNIEL KUTTOR, ÁGNES HEGYI-KÉRI. Effects of industrial restructuring at national and regional level in east central Europe.....	102
К.В. ЛАПІНА. Методичний підхід до вибору напрямків технічного переозброєння підприємства в ринкових умовах	111
LÁSZLÓ BERÉNYI. Developing individual and organizational environmental competence	121
А.В. МАЛЕЦЬКИЙ. Вплив інноваційності персоналу на якість продукції промислових підприємств	129
MARIANN SOMOSI VERES. A possible model of organizational development and development of organizational capabilities	135
Ю.А.МИРЯСОВ. Позиционные блага	148
O.V. MUDRA. Foreign experience of social partnership on education and labor markets.....	154
GÁBOR RÉTHI. Corruption and cultural differences through the lenses of trompenaars model	161

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»**

Збірник наукових праць

**Тематичний випуск
«Технічний прогрес і ефективність виробництва»**

Випуск 14

Наукові редактори д.е.н., проф. П.Г. Перерва, к.е.н., проф. М.І.
Погорелов

Технічний редактор О.А.Круглов

Відповідальний за випуск к.т.н. І.Б. Обухова

Підп. до друку 06.04.2012 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний.
RISO-друк. Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 10. Обл.-вид. арк. 10,1.
Наклад 300 прим. Зам. № . Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ „ХПІ”.

Свідотство про державну реєстрацію ДК № 116 от 10.07.2000 р.
61002, Харків, вул. Фрунзе 21

Друк-ФО_П Воронюк В.В., м. Харків, пл. Руднєва, 4
тел. 335-07-66