

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
імені Михайла Туган-Барановського
ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Брітченко І.Г., Момот О.М., В.Г. Саєнко

**ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ
ФУНКЦІЇ В СЕКТОРАХ
ЕКОНОМІКИ НАЦІОНАЛЬНОГО
ГОСПОДАРСТВА**

Донецьк-Полтава, 2012

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
імені Михайла Туган-Барановського
ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

І.Г. БРІТЧЕНКО, О.М. МОМОТ, В.Г. САЄНКО

**ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ФУНКЦІЇ В СЕКТОРАХ
ЕКОНОМІКИ НАЦІОНАЛЬНОГО
ГОСПОДАРСТВА**

Монографія

Донецьк-Полтава, 2012

ББК 65.9 (4 Укр) 09
Б 87
УДК 330.101:338.24

Науковий редактор: д-р екон. наук, проф. Брітченко І.Г.

Рецензенти:

Член-кор. НАН України, д-р екон. наук, проф. Мікловда В.П.
(Ужгород)
д-р екон. наук, проф. Василенко В.М. (Донецьк)
д-р екон. наук, проф. Березін О.В. (Полтава)

Рекомендовано вченою радою Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (протокол № 5 від 28 грудня 2011 р.), вченою радою Полтавського університету економіки і торгівлі (протокол № 11 від 21 грудня 2011 р.).

Брітченко І.Г., Момот О.М., Саєнко В.Г.

Б Економічні проблеми розвитку підприємницької функції в секторах економіки національного господарства: монографія / І.Г. Брітченко, О.М. Момот, В.Г. Саєнко / Під наук. ред. проф. Брітченко І.Г.; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, Полтавський університет економіки і торгівлі. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 547 с.

ISBN

Монографію присвячено дослідженню розвитку підприємницької функції в співвідношенні трьох секторів національного господарства. Аналіз первинного сектору економіки національного господарства приведено на прикладі казенних підприємств пенітенціарної системи, вторинного – індустріальних підприємств одиначного виробництва, третинного – банківської сфери надання послуг. Розкрито зміст розвитку підприємницької функції в умовах ринкових відносин держави. Узагальнені складові організаційно-економічних умов функціонування секторів економіки національного господарства у зв'язку з розвитком підприємницької функції. Розроблено моделі організації виробництва і послуг в економічному середовищі держави.

Призначено для наукових працівників, фахівців промислових підприємств, аспірантів і студентів.

ББК 65.9 (4 Укр) 09

Б 87

УДК 330.101:338.24

ISBN

© Брітченко І.Г., Момот О.М., Саєнко В.Г., 2012
© Донецький національний університет економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського,
© Полтавський університет економіки і торгівлі
2012

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ФУНКЦІЇ В РІЗНИХ СЕКТОРАХ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	16
1.1 Визначення потенційних можливостей використання підприємницької функції в умовах промислового виробництва України	16
1.2 Зміст і інфраструктура організаційно-виробничих послуг пенітенціарної системи держави	33
1.3 Організаційно-промислова складова технології процесу використання підприємницької функції в сфері послуг на прикладі комерційних банків України	72
РОЗДІЛ 2 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ФУНКЦІЇ	100
2.1 Підприємницька функція як організаційна технологія процесу вироблення, надання і споживання блага	100
2.2 Класифікація і формалізація підприємницької функції за доступністю пенітенціарної системи держави	111
2.3 Оцінка входження сфери послуг національного господарства в ринкові відносини на основі розвитку підприємницької функції	129
РОЗДІЛ 3 ПРОЦЕСИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	161
3.1 Оцінка потенційних можливостей входження виробничих підприємств в середовище ефективного функціонування на основі розвитку підприємницької функції	161
3.2 Особливість розвитку підприємницької функції в умовах казенних підприємств пенітенціарної системи держави	176
3.3 Ресурсний потенціал використання потужності банківської системи при наданні послуг	196

РОЗДІЛ 4 ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦТВА	216
4.1 Оцінка рівня застосування підприємницької функції в секторі виробництва корисного продукту	216
4.2 Механізм управління потенціалом пенітенціарної системи при організації праці	225
4.3 Аналіз доступності банківського сектору при наданні послуги	281
 РОЗДІЛ 5 МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПІДГОТОВКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ЗДІБНОСТІ В СЕКТОРАХ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	 296
5.1 Реалізація підприємницької функції створення корисного продукту на одиничному виробництві	296
5.2 Конструювання функції розвитку економічного середовища в умовах казенних підприємств пенітенціарної системи держави	312
5.3 Моделювання підприємницької функції в умовах представлення послуги комерційними банками	354
 РОЗДІЛ 6 МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І ПОСЛУГ В ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ ДЕРЖАВИ	 379
6.1 Синтез рекомендацій по організації виробничої функції при організації національного господарства	379
6.2 Моделювання виробничої структури надання послуги в пенітенціарній системі держави	418
6.3 Модель визначеності вартості комерційного банку	454
 ВИСНОВКИ	 489
ЛІТЕРАТУРА	500
ДОДАТКИ	510

ВСТУП

У період мінливої економіки суспільство поповнюється новими елементами, які з розрізних ознак повинні формувати власну соціальну групу, що представляє з себе цілісність зі своїми дисципліною, свободою вибору і моральною системою самореалізації і саморегулювання. Така громадська сила розчищає собі простір і порушує рівновагу системи, яка поступається своїми позиціями новим стосункам, а період, в якому реєструються перетворення, надає виробникові умови нерівноважної економічної ситуації, в якій учасники враховують силу, яка діє безперервно. Нерівноважне суспільство інакше було назване дослідниками «калейдоскопічним суспільством» або суспільством «економічного індетермінізму». У цьому суспільстві ринкове середовище України насичується за рахунок четвертого елемента продуктивних сил суспільства - підприємництва, що представляє з себе, як відомо, особливу поведінкову структуру. Його посилення сприяє як економічному зростанню, так і росту податкоспроможності в державі.

За останні роки свого становлення економіка України поповнювалася швидкими темпами працею тієї частини населення держави, яка в системі економічних стосунків формує власну сферу - сферу підприємництва, інші соціальні групи втрачали свій потенціал. На думку більшості дослідників, підприємництво як вид діяльності отримує відображення в тій громадській групі, в яку включаються вільні особи, що задовольняють інтереси в політичній, соціальній, економічній, військовій, історичній і тому подібне видах діяльності на основі мобілізації розумової і фізичної активності свого організму.

В дослідженні розглядається економічна активність членів суспільства, за чим стоїть комплекс енергетичних процесів, який споживається на всіх стадіях відтворювального процесу матеріальних і духовних благ, що задовольняють потреби суспільства або окремої людини. У таку активність можна залучити людину двома способами - або з примусу, вимушено, або на основі добровільної вільної витрати життєвої енергії. Другий спосіб мобілізації енергії людини і відноситься в розряд підприємницької активності як форми існування людини і вільної особи. Цьому сприяють природні обставини, які проявляються у міру переселення людини в суворіші кліматичні середовища, де добути кошти для існування важко або практично неможливо, а ще більшу дію чинить спеціалізація виробників на виконанні певних трудових функцій, яка вимагає включення в діяльність такої ланки як обмін продуктами, а власне спеціалізація виступає фундаментом системи, в якій праця розподіляється між виробництвом, обміном і споживанням продуктів діяльності. Названі обставини вимагають від людини мобілізації інших форм поведінки, розвитку особливої економічної функції, застосування якої в практиці управління процесами і налагодження стосунків між людьми забезпечує економічне зростання. Згадаємо тут також і те, що

така економічна функція визначена була уперше в працях Річарда Кантільона, як підприємницька.

Особлива економічна функція людини або підприємницька функція поєднується з іншими силами сучасного суспільства і прагне посилити його результуючу складову. Класифікація рушійних розвиток сил зводиться до наступних трьох елементів:

1) чиста функція власності на капітал - реалізувати комплекс продуктивних сил підприємства так, щоб забезпечувався ефект мінімальної собівартості продукції. Розрахувати витрати і вигоду від використання робочої сили, знарядь праці і предметів праці, ввести нові комбінації чинників виробництва;

2) підприємницька функція - виявити нереалізовані можливості витягання прибутку: розширити перелік засобів, необхідних для реалізації ефективнішого поля вибору;

3) оптимізаційна функція комплексу чинників і процесів економічного зростання, застосовуючи яку слідує:

а) встановити співвідношення між відомими впорядкованими наборами цілей і засобів;

б) визначити характер поведінки суб'єкта діяльності, обмежуючи умовою раціональності такої поведінки, моральними, правовими, релігійними засадами, звичаями і устоями народу;

в) виявити мотивацію досягнення успіху, форми мобілізації власних сил, відношення до ризику, власні ціннісні орієнтації;

г) вивчити мережеві зв'язки і тому подібне

У основу розвитку будь-якого суспільства покладені мотиви споживача і індивідуалізму, які теж досить вивчені: споживач означає орієнтацію масової свідомості на безперервний ріст споживання тих благ, які добуваються; індивідуалізм - це життєва позиція, пов'язана з протиставленням кінцевих інтересів індивіда інтересам суспільства, причому не якомусь конкретному, а суспільству взагалі, світу в цілому.

Жорстка зумовленість поведінки елементів виробництва виходить з наступного положення: клас власників засобів виробництва забезпечує власне існування за рахунок додаткової вартості, що отримується шляхом експлуатації найманої праці особисто вільних працівників. Необхідні властивості, які до цього приводять членів суспільства наступні:

1) великі суми грошового капіталу, які зосереджені в руках власників;

2) маса найманих робітників, яка вільна від особистої залежності і засобів виробництва;

3) стимулятори до праці, які включають ряд моральних принципів, а саме:

а) мотив індивідуалізму;

б) ідею рівних можливостей;

в) доктрину особистого успіху.

Концепція історичного матеріалізму пов'язана з розвитком соціально-економічних стимулів, пов'язаних з класовою приналежністю індивіда. Концепція природних спонукачів зв'язується з етнічною приналежністю. Мета індивіда полягає в подоланні перешкод і цілеспрямованому переході з середовища робочої сили в середу власників капіталу.

Згідно ієрархічної моделі мотивації психолога Д. Маслоу вищі духовні потреби можуть направляти поведінку індивіда лише в тій мірі, в якій задоволені його нижчі потреби: фізіологічні потреби, потреби у безпеці, в любові, в повазі, визнанні і оцінці авторитету, в самоактуалізації (реалізація потенцій, здібностей, таланту людини, втілення власного «Я»). Задоволення первинної потреби універсальне, обмежується сферою безпосереднього і повсякденного досвіду, а тому не отримує розвитку духу підприємництва до того моменту, поки не з'явиться продукт творчості.

З'єднанню сил суспільства в результуючу сприяє модель ринку і економічна система, які, як відомо, прагнуть до рівноваги і витягання максимальної користі з готівкових ресурсів. Поєднуються і переплітаються дві гілки дисципліни, а саме:

на стадії виробництва продукції, де панує в стосунках жорстка зумовленість поведінки елементів виробництва, що обумовлюється соціально-економічними фактами, діючими обмежувачами (технологія виробництва, собівартість продукції, інтенсивність праці і так далі) використання творчого потенціалу особи, досягнення названого прагнення забезпечується методом оптимізації;

на стадії підключення підприємницької праці, досягнення економічного результату, що відрізняється імовірнісною основою, рівновага забезпечується методами, які розробляються економічною теорією кібернетичної оптимізації. Щоб переконатися в цьому, досить назвати декілька цілей оптимізації :

а) купити чужий товар за відомою ціною, а продати свій товар за більш високою ціною, але не відомою до теперішнього часу;

б) оцінити ризик втрати прибутку;

в) мобілізувати уяву - творчий акт творця і тому подібне.

Обидві стадії в організаційній системі мають рівноцінне значення, але перша виступає базисом для розвитку другої, а друга базисом для розвитку підприємницького духу і реформаторства. Кінець кінцем підприємницький дух, що представляє з себе сукупність душевних якостей людини, необхідних для успішного виконання підприємства, реформаторство, повинні впливати в суспільстві на:

1) систему стосунків. Забезпечується міра раціоналізації економічної життєдіяльності;

2) систему функцій. Забезпечується система навичок працівників: завойовник, організатор, торговець і тому подібне;

3) форми поведінки. Забезпечується культурне середовище, що проявляє себе в побуті, в господарському житті;

4) мислення. Працівник на відміну від адміністративної системи в межах своєї професії повинен прагнути до забезпечення максимального прибутку на основі систематично раціональної поведінки і мобілізації підприємницького духу.

Сучасне суспільство України розподіляється між трьома групами, що представляють з себе трудові ресурси, а саме:

1) спільність, що проповідує граничні цінності людського існування під впливом залишкових явищ адміністративно-командної системи, очікуючої повернення цінностей, що втратили актуальність;

2) спільність, напрямна свого розвитку шляхом підприємництва, діяльність, що будує, на чинниках споживача і індивідуалізму;

3) спільність втомлених людей, які мають закінчену культуру і безперспективність в русі вперед, що усвідомлюють не лише настання періоду заходу їх культури, але і вичерпується джерела для формування і захисту власних ідеалів.

Без детального аналізу структури названих груп можна визначитися з тим, що друга група поповнюватиметься працею, але можливо це за умови настання змін у свідомості членів суспільства. Вимагається усвідомити наступне: що знаходяться в групі підприємців автоматично включаються в престижне споживання.

Підприємці до середини 90-х років ХХ століття на території України знаходилися поза соціальною структурою і не могли включитися в престижне споживання, а тому повинні пройти етапи становлення і розвитку. Поки що можна вести мову про два первинні періоди - накопичення і твердження.

Період первинного накопичення в працях дослідників інакше називається лімінальною фазою. Підприємці знаходяться в групі «лімінальних» осіб. Русійні сили представляють працівники тимчасових трудових колективів, оренді техніки, приміщення і власність учасників бізнесу. Характерні особливості бізнесу: підприємці переміщують в просторі продукт праці з метою вигідного обміну, залучають маси неорганізованого населення до проектів, що не вимагають витрат, міняють вид діяльності, співробітників, місцерозташування, часто закривають свої фірми і відкривають нові підприємства. Це дозволяє в стислі терміни дістати капітал і переорієнтовувати напрям його використання. На цій стадії зберігаються пріоритети соціалістичного гуртожитку, а свідомість підприємця зберігає бажання надати фінансову допомогу нужденній верстві населення безоплатно. Свідомість підприємця ще не сприйняла основний критерій свого соціального статусу - багатство, а тому власний громадський імідж особи підприємця знаходить відображення тільки в дорогих автомобілях і прикрасах. Зароджуються елементи демонстративного споживання, яке у свідомості підприємця виступає престижним.

Економічна сфера розрізних підприємців насичується реалізацією матеріальних потреб, які не могли бути отримані в поступливій демократії адміністративної системи управління суспільством.

Період первинного затвердження нової еліти інакше називається постлімінальною фазою. Підприємцями відчувається багатство, як критерій соціального статусу, розвивається прагнення до утворення власної еліти. Разом з дрібним і середнім бізнесом, отримує розвиток велике підприємництво. З'являється громадський імідж підприємця, який включається у велику політику, сприяє економічному розвитку контрольованої території.

Починає свою реалізацію середовище елітарних клубів, будівництво масштабних поселень в екологічно чистих місцевостях, форм відпочинку в престижних рекреаційно-санаторних зонах. Масштаби демонстративного споживання (автомобілі, квартири, відпочинок за кордоном, нерухомість за кордоном) поступово придбавають забарвлення престижного, а одночасно з цим в соціальному просторі зароджується об'єднання з власним сприйняттям світу і духовного життя. Економічна сфера такої спільності заповнюється цінностями на основі моделей світових стандартів економічного життя, моделей наслідування і запозичення, моделей адаптації в середу зарубіжного досвіду по довгострокових програмах. З'являється бажання розібратися з процесами економічного середовища, які дозволяють створити стійкі сфери споживання продукції і послуг населенням, а підприємцям вийти з групи демонстративного споживання і вступити на шлях становлення «дозвільного класу», на початковій стадії формування якого досить мати престиж багатства. Досягти цього на цій стадії розвитку підприємництва можливо за допомогою реалізації споживчої функції суспільства, тобто життєвій позиції, пов'язаній з протиставленням кінцевих інтересів індивіда інтересам суспільства, мобілізації сили і могутності окремої особи.

Не дивлячись на те, що мораль, моральність і етика для аналізованої прогресуючої соціальної спільності - елементи моральної системи, які ще тільки отримують своє визначення і уточнюються, стає ясным, що системою цілей підприємництва озброюється все більша частина населення країни. Серед них систематичне отримання прибутку забезпечує учасникам матеріальний достаток, добробут, багатство вибору, особистий успіх, реалізацію власних здібностей, соціальний престиж, славу, владу. Оскільки названі цілі цього виду економічної активності людини реалізуються за допомогою його праці, то економічні реформи в країні мають бути спрямовані на розвиток підприємництва, а в його середовищі в першу чергу малого бізнесу. На думку фахівців для ринкової економіки дуже велике значення саме малого бізнесу. Без малого бізнесу ринкова економіка ні функціонувати, ні розвиватися не в змозі. Становлення і розвиток його являється однією з основних проблем економічної політики в умовах пригнічення адміністративно-командної економіки ринкової. У розвинених країнах з ринковим устроєм малого бізнесу припадає на частку 60-70 %

валового національного продукту, тому діяльність в цій сфері всемірно заохочується.

У світовій економіці малий бізнес функціонує за рахунок різноманітної кількості малих фірм, компаній і підприємств. Приміром, в Індії їх число перевищує 12 млн., а в Японії 9 млн. В США за рахунок їх роботи забезпечується майже половина приросту національного продукту і дві третини приросту нових робочих місць. Крім того, мале підприємництво оперативно реагує на зміну кон'юнктури ринку і надає ринковій економіці необхідну гнучкість. З цієї причини росте число підприємств: в США в 1970 р. виникли 264 тис. нових підприємств, в 1980 р. - 532 тис., а в 1988 р. - 682 тис. підприємств. У 1992 р. в американській економіці діяло близько 18 млн. ділових підприємств, і, передусім в малому бізнесі.

Істотний вклад вносить малий бізнес у формування конкурентного середовища, що для високомонополізованої економіки має первинне значення. Важлива його роль і в здійсненні прориву в сфері науково-технічної політики. Це області електроніки, кібернетики і інформатики, які в нашій країні отримують розвиток згідно процесу конверсії, що розгорнувся, військових підприємств. Усі названі і багато інших властивостей малого бізнесу роблять його розвиток істотним чинником і складовою частиною реформування економіки в країнах, що знаходяться на перехідних стадіях або фазах.

У усіх зарубіжних країнах з нормально розвиненою ринковою економікою існує потужна державна підтримка малого бізнесу. Наприклад, в Німеччині субсидії малим підприємствам складають до 3 млрд. євро щорічно. У США проблемами малого бізнесу зайняті два комітета конгресу, контроль за успішністю дій виконує Адміністрація у справах малого бізнесу, а в кожному штаті є регіональні її відділення, що налічують по 38-48 чол., які забезпечують підтримку малого бізнесу на державному рівні. У Японії, де особливо висока кількість малих підприємств, спеціально виділені ті з них, які в умовах ринкової економіки без допомоги держави розвиватися не можуть. Стимулюючим чинником в розвитку малого бізнесу виступають зазвичай системи податкової політики окремих держав, але в окремих випадках зустрічаються і фінансові форми підтримки. Суть податкової політики найчастіше полягає в поетапному зменшенні граничних ставок податків і в зниженні прогресивності оподаткування при досить вузькій податковій базі і високій сфері застосування податкових пільг. Зменшення ставки податку в залежності від розміру підприємства теж є одним з дієвих методів оподаткування малих підприємств. Наприклад, в США діє систем пільгових ставок податку на доходи до 16 тис. дол., 15-процентний податок встановлюється на перші 58 і 25-процентний - на наступні 25 тис. дол., а понад цю суму застосовується максимальна ставка.

Малі підприємства в капіталістичній економіці виконують різноманітні функції. Як правило, вони спеціалізуються на виготовленні окремих вузлів і деталей, а великі підприємства ведуть подальшу збірку готових виробів.

Іноді малим підприємствам доручається проміжна зборка агрегатів. Середній час життя малих підприємств не перевищує 5-6 років. Але число нових підприємств перевищує число тих, що закриваються.

Усі малі підприємства швидко реагують на зовнішні умови і видозмінюють кінцеву продукцію. У своїх спонуканнях вони йдуть за попитом, освоюючи нову продукцію. Наприклад, малі підприємства в Японії здатні завершити дослідне виробництво в течії тижня, тоді як на великих підприємствах це зайняло б значно більше часу. Малі підприємства спеціалізуються і на випуску кінцевої продукції, орієнтованої в основній своїй роботі на місцеві ринки збуту. Найчастіше вони випускають швидкопсувні продукти, ювелірні вироби, одяг, взуття і інші товари для задоволення масового і туристичного попиту.

Згідно із законом, малі підприємства можуть створюватися на основі будь-яких форм власності і здійснювати усі види господарської діяльності, якщо вони не заборонені законом. Це положення чинить дуже істотну дію на психіку українського населення і в цій сфері спостерігається найбільш прогресивний рух суб'єктів діяльності. В той же час, ще слабо враховується ефективність малого і середнього бізнесу. Як правило, ефективність не забезпечується з тієї причини, що встановлюються високі податкові ставки. З перших моментів роботи цієї сфери держава намагається забезпечити фінансову збалансованість і бездифіцитність бюджету саме за рахунок підприємницького середовища. Малі підприємства стають на грань банкрутства і із-за частотої зміни установок реформаторів, які порушують логіку розгортання перетворень: їм слід відмовитися від спроб забезпечувати перехід до ринку адміністративно-командними методами, які ігнорують інтереси підприємця; вимагається знайти шлях від інтересу підприємця до централізованого створення ринкової інфраструктури, яка обслуговує названий інтерес. Розвиток гальмується через нестачу фінансових ресурсів, складнощі їх легального придбання у держави, тоді як банківська система недостатньо проявляє себе в інвестиційному середовищі підприємництва. У малому бізнесі практично відсутня система державної і громадської його підтримки.

Сучасні економічні реформи Уряду спрямовані на впровадження процесів економічного зростання, на активізацію господарчої складової окремих економічних систем. Раціональна організація економічної системи в ринковий обмін діяльністю можлива за тим теоретичним положенням, що кваліфікована праця може бути застосована у незалежності від того, в'язень це чи цивільний: і той, і інший повинні отримати належну кваліфікацію і дозвіл на виконання технологічних операцій на робочому місці, що обладнане устаткуванням з належними функціональними характеристиками, тобто мати належний фах і відповідні навички і уміння. Якщо при інших рівних умовах цивільний працівник за своїми особистими міркуваннями може здійснити вибір відповідного робочого місця за рахунок того, що має змогу пересуватися по території держави вільно, а тому досягає такого

робочого місця без перешкод самостійно, то ув'язненого треба у належне місце доправляти під охороною і конвоєм, підтримувати його життєдіяльність, життєздатність і т. ін. штучно.

Виникає питання про доцільність його пересування, переміщення і транспортування, про можливість організації його охорони, харчування і відпочинку, про загальну ефективність використання такого ресурсу праці державою. Кожне виробництво за економічним законом розподілу і кооперації праці, який діє у всіх відомих людству соціально-економічних устроях і галузях суспільного життя і виробництва, споживає живу силу. Цей закон поєднує порції живої сили, що розподіляється за функцією основної праці, яка за статусом є виробником корисної речовини чи енергії і рухає процеси як самого технологічного процесу, так і процеси допоміжної праці, що сприяє ефективному виробництву, його безперервності і надійності, а також обслуговуючої праці, що забезпечує виконання допоміжних процесів, життє-забезпечувальних послуг, робіт і операцій, і, нарешті, управлінської праці, яка організовує взаємопов'язані процеси живої і опрідметненої праці. За цим змістом факторів праці розбіжностей у дослідженні не спостерігається, а гальмування сприйняття наукової реальності пов'язується з такими факторами, що є похідними від режиму утримання ув'язнених, їх кваліфікаційної підготовленості до виконання тієї чи іншої справи, дії, роботи чи функції, наявності устаткування, машин та механізмів і бажання працювати, тобто розвитку підприємницької функції.

Як це прийнято у промисловості, у залежності від сфери функціонування основні виробничі фонди поділяються на промислово-виробничі та непромислово-виробничі. Перші з них – це засоби праці підприємства, що призначаються для виробництва промислового продукту, а другі – це ремонтно-будівельні дільниці, транспортні цехи і т. ін., що призначаються для забезпечення руху предмету праці і обслуговування технологічного процесу. Розподіл такий за технологічною ознакою у пенітенціарній системі існує, але загальний результат виробничої дії не відображає. Відчутною залишається така характерна особливість застосування основних виробничих фондів у процесі виробництва, якою є їх відновлення. Для відновлення засобів праці необхідне їх відшкодування у вартісній формі, що здійснюється шляхом амортизації, тобто за врахуванням перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції з метою їх послідовного повного відновлення. Але, оскільки за методикою відшкодування вартості зношеної частини основних фондів підприємства відраховуються певні кошти відповідно до розміру їх зносу (фізичного та морального), які включаються до собівартості новоствореної продукції і залишаються у держави, а не на підприємстві, то відновлення їх врівноважується саме державою. Тобто меншу частину системних положень організації і забезпечення виробництва у господарчому середовищі пенітенціарної системи запозичене з класичної економіки, а більшу частину треба розбудовувати з врахуванням значення владного

змісту держави, режиму відбування покарання і форматних потенційних можливостей територіально розташованого казенного підприємства. Оскільки виробничі дії у середовищі пенітенціарної системи розглядаються за єдиною складовою послуги, то проблема їх поширення, розвитку і впровадження за прогресивними методичними підходами і організаційними системами до регулювання зв'язків, удосконалення соціально-економічних відносин залишається теж актуальною. Підсилюється актуальність проблеми процесами стабілізації економіки держави, розвинення підприємництва і налагодження відносин на загалах ринку, що підтверджується державними програмами економічного розвитку. Потенційні економічні можливості пенітенціарної системи пов'язуються не стільки з розвитком виробництва у досліджуваному середовищі, скільки зі зміцненням процесів життєзабезпечення і матеріальної самодостатності. Тобто етап змін вимагає дослідження, визначення місця і значення факторів відтворення робочого ресурсу пенітенціарної системи з урахуванням стану сучасної державної економічної системи. Окрім того, досліджувана проблема має загальнодержавне значення, що вимагає подальшого поглиблення теоретичного і науково-прикладного вирішення завдань по удосконаленню організаційної системи виробництва послуги за рахунок людського потенціалу пенітенціарної системи. За загальною оцінкою наукових розробок суспільство утримує загальнонаукові і загальноекономічні положення організації взаємодії казенних підприємств пенітенціарної системи і господарюючих суб'єктів діяльності, але вони швидко змінюються під впливом ринкових важелів і впровадження світового досвіду. Встановлено, що досліджувана система є структурною складовою держави з розвиненим трудовим і технічним ресурсом, що дозволяє скласти конкурентне середовище в окремих сферах виробництва, надання послуг і довгострокового закріплення за пенітенціарною системою.

Метою монографії є узагальнення розробки науково-методичних положень, системи організації, механізмів управління процесами забезпечення функціонування й розвитку підприємницької функції в умовах трьох секторів національного господарства, в системі яких на прикладі пенітенціарних підприємств розглянуто первинний сектор економіки національного господарства, на прикладі промислових підприємств України – вторинний, на прикладі послуг банківського сектору – третинний сектор національного господарства за допомогою систематизації теоретичних і використання прикладних результатів дослідження.

Реалізація позначеної мети монографії обумовила необхідність рішення наступних завдань:

систематизації теоретичних основ розвитку підприємницької функції з урахуванням загальних наукових підходів і в динамічно мінливій економічній, організаційній і господарській системах;

вивчення умов утворення підприємницького середовища, у якому процесом виступає вироблення продукції чи надання послуг на рівні

сукупного суспільного виробництва, суспільної системи регулювання соціальних і економічних відносин у структурній схемі діяльності держави;

обґрунтування науково-методичних основ формування підприємницького середовища вироблення продукції чи послуг у сукупності вибору їх елементів і факторів, прийомів організації процесів, посилок систематизації;

розробки концептуального підходу до розвитку підприємницької функції при виробленні продукції чи послуг при входженні держави з економікою в динамічно мінливих умовах системного розвитку ринкових зв'язків;

з'ясування структури процесів, елементів і механізмів розвитку підприємницької функції держави на умовах приведення в дію принципу господарського й економічного механізму взаємодії;

розробки схеми надання підприємницької послуги в державі з порушеним економічним забезпеченням в конкретному середовищі, детермінованим невизначеністю реалізації;

розробки науково обґрунтованих рекомендацій з реалізації економічних і соціальних умов організації підприємництва у виробничих процесах нестабільного середовища з порушеним економічним забезпеченням в середовищі економік і одиничного виробництва.

Рішення поставлених завдань, досягнення мети наукового дослідження визначили структуру, зміст й послідовність викладу отриманих результатів у монографії.

РОЗДІЛ 1 ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ФУНКЦІЇ В РІЗНИХ СФЕРАХ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

1.1 Визначення потенційних можливостей використання підприємницької функції в умовах промислового виробництва України

Людина, ґрунтуючись на сформованій здатності до праці, вступає в процес виробництва продукції, що забезпечує його життєзабезпечення матеріальними і духовними благами. В процесі виробництва продукції він перетворюється на продуктивну силу суспільства завдяки підпорядкуванню своєї мускульної і інтелектуальної енергії вживаній організаційній формі виробничої діяльності штучного об'єднання, наділеного конкретною владою над його членами і що функціонує відповідно до виробленої системи вимог.

Штучне об'єднання представляє з себе організаційну структуру, яка здатна пристосовуватися з метою самозбереження до зовнішніх умов на основі регулювання власних системотворних зв'язків і елементів. Такою особливістю наділені виробничі системи, які об'єднані доцільною організуючою діяльністю людини і формують первинну виробничу ланку людської діяльності.

Первинну виробничу ланку людської діяльності представляє з себе штучне об'єднання, утворене людиною для виробництва суспільно корисної продукції або послуг. У ній цілісність виробництва продукції забезпечується організаційною єдністю трьох елементів продуктивних сил належної якості, як-то робочої сили, знарядь праці і предметів праці, які у міру витрачання свого ресурсу по частинах переносяться за вартістю на створюваний продукт, представляючи кінець кінцем витрати на його виробництво. Залежно від співвідношення тих, що беруть участь у виробництві продукції долею живої праці (робоча сила) і матеріалізованої праці (знаряддя праці і предмети праці) і під впливом чинників зовнішнього середовища складаються суспільно необхідні витрати праці на виробництво продукції і умови його розвитку. Суспільно необхідні витрати за своєю величиною постійно змінюються, що пов'язано із споживчим інтересом населення до окремих виробів, який по ряду конкретних причин або зростає, або згасає. В зв'язку з цим рівень названих витрат, якісні і споживчі характеристики продукції, що випускається, знаходяться під контролем виробників, які в потрібний момент користуються власною підприємницькою функцією, а отримувані оцінки використовують для перетворення як внутрішнього, так і зовнішнього середовища виробництва продукції, що дозволяє продовжувати почате виробництво або організацію випуску продукції нової якості. Результатом внесених в штучне об'єднання перетворень як правило є отримання нового суспільно корисного продукту, що задовольняє потреби людини в орієнтованому напрямі.

Людська діяльність і її організаційна основа досліджується в двох варіантах поєднань: у формі штучного об'єднання в стабільному середовищі

робочої сили, знарядь праці і предметів праці, або названий перелік елементів поповнюється елементом підприємницької функції робочої сили, яка розвивається в нестабільному середовищі. Серед вироблених позицій детального вивчення заслуговують вчення К. Маркса [1], яке свої організаційні положення розвинуло на матеріалістичному розумінні світу, технологічно сполучаючи три елементи продуктивних сил суспільства, економічна система основоположника політичної економії А. Сміта [2], у якій нарівні з названими елементами уперше висунені ознаки підприємницької функції людини, і школи економістів сучасності, серед яких представляються системи М.Г. Белопольського [3-4], А.А. Богданова [5], В.І. Голікова [6] і ряду інших дослідників, що розвивають світогляд організаційної взаємодії економічних складових.

Перш, ніж приступити до узагальнення організаційних основ названих шкіл, слід звернути увагу на ту обставину, що економічні школи і навчання формувалися під впливом історичного накопичення фактів, під впливом змісту і якісного складу яких, власне, і склалися основи шкіл і уявлення про виробничі системи. У них організаційні положення розвитку виробництва ґрунтувалися, як правило, на досягненнях науки тих часів, в які проводилися наукові дослідження, а штучні системи представлялися як організаційні штучні утворення. Встановленими для цього дослідження є цілі отримання такими штучними утвореннями прибутку, форми її накопичення, а дискусія ведеться щодо організаційних умов розвитку виробничого середовища, що відносно створюються.

Наукова школа До Маркса ґрунтувалася на матеріалістичному світогляді, в якому аналізу піддавалися форми руху енергії «механістичного» походження, що забезпечують функціонування виробничо-технологічних процесів. Розрахунки здійснювалися на закономірностях кінематичного руху тіл, поширення теплоти, світла, електрики, магнетизму, вивільнення енергії хімічних сполук, елементів і речовин, переходів агрегатних станів і процесів органічного життя з одного в інше. Організаційні положення розвитку природних і штучних систем розроблялися відповідно до теорії, згідно якої система за допомогою речовини і енергії впливає на довкілля, а середовище, у свою чергу впливає на штучно створену систему. В результаті основу виробництва склали три елементи з чотирьох - робоча сила, знаряддя праці і предмети праці [1, т. 25], які робили механічне дії на довкілля за допомогою розподілу робочої сили, що управляє, між керованими знаряддями праці. Апологетами школи, оскільки не було достатнього числа фактів, передбачалася прогресивна картина історичного розвитку людства на основі «нескінченного сплетення зв'язків і взаємодій, в якій ніщо не залишається нерухомим і незмінним, а усе рухається, змінюється, виникає і зникає» [Там же, т. 20, с. 20]. Ґрунтуючись на приведеному припущенні, класики цієї економічної школи розглядали економіку, як органічно цілісну систему, яку приводить в рух робоча сила. Вони дійшли наступного висновку: «Сама ця органічна система як сукупне ціле має свої передумови, і її розвиток у

напрямі цілісності полягає саме в тому, щоб підпорядкувати собі усі елементи суспільства або створити з нього ще бракуючі їй органи» [Там же, т. 46, ч. 1, с. 229].

Одним з головних достоїнств школи стосовно цього дослідження є те, що організаційні положення штучних утворень групуються в ній за принципом розподілу робочою силою системи знарядь праці, що впливають на предмет праці, що дозволяє здійснити і відповідний розподіл членів суспільства по різних видах виробництва, а індивідів, що беруть участь у виробничому процесі, підпорядкувати певним виробничим стосункам [1, т. 43, ч. 1, с. 33]. Система на основі принципу розподілу в процесі виробництва перетворює робочу силу на продуктивну силу, як його чинник, наділений продуктивною здатністю, яка пускається в хід при виробництві продукту.

Наукова школа А.Сміта не зупиняється на продуктивній здатності людини і поповнила економічну науку продуктивною функцією людини, яка ґрунтується на невидимій його енергії у формі «невидимої руки» [2] і проявляється в процесі праці, як особливий чинник виробництва, що сполучає в процесі виробництва усі інші чинники в єдину систему в умовах невизначеності отримання результату. Як і матеріалістичні положення школи Маркса, організаційне положення А.Сміта багаторазово підвищує при оволодінні енергією продуктивної функції людини продуктивну силу суспільства, перетворюючись одночасно на четвертий чинник виробничого процесу, який останнім часом отримує достатнє визнання на території України, як здатність прийняти рішення і здатність ризикувати в середовищі, своєю нестабільністю, що відрізняється.

Сучасні економісти у своїх схемах і розрахунках використовують всюди організаційні положення, що сполучають чинники виробництва в єдину систему, а саме:

розподіл членів суспільства по видах діяльності і виробництвах - при організації виробничих систем;

механізм підпорядкування виробників і членів суспільства певним виробничим стосункам і особливості продуктивної функції людини - при організації діяльності в окремих виробничих системах і функціонування економічної системи суспільства в цілому.

Завданням справжньої роботи виступає дослідження сукупностей діючих механізмів організаційних систем і першої, і другої групи. Найбільш інформативними є розробки авторів [3-5], у яких стосовно вирішуваних економічних завдань в якості відправної точки в аналізі застосовуються названі організаційні положення. Розглянемо ті особливості їх розробок, які представляють найбільший інтерес для формування висновків, відмічаючи при цьому ту об'єднуючу особливість, що дослідження було виконане переважно з урахуванням механізму взаємодії складових.

Виходячи з вимог механізму взаємодії складових, М.Г. Белопольським [3, с. 7-9] організаційні системи розглядаються на основі таких процесів взаємодії, які представляють з себе подвійний вплив: середовища на систему

і системи на середовище. Таким чином в його розробках признається взаємодія людини, тобто «системи», з природою, тобто з «довкіллям». Така взаємодія в розробках організаційних систем виступає для справжнього дослідження реальною основою формування нових природних і штучних первинних ланок матеріальної системи, а також передумовами створення необхідних для їх існування природної і штучної середовищ. На рис. 1.1 представлений механізм і елементи класифікації взаємодії в сучасній системі. Відзначається наступне: продуктивна функція людини займає своє місце в одному ряду з такими чинниками дії на середовище, як техніка, технологія, економіка і ідеологія.

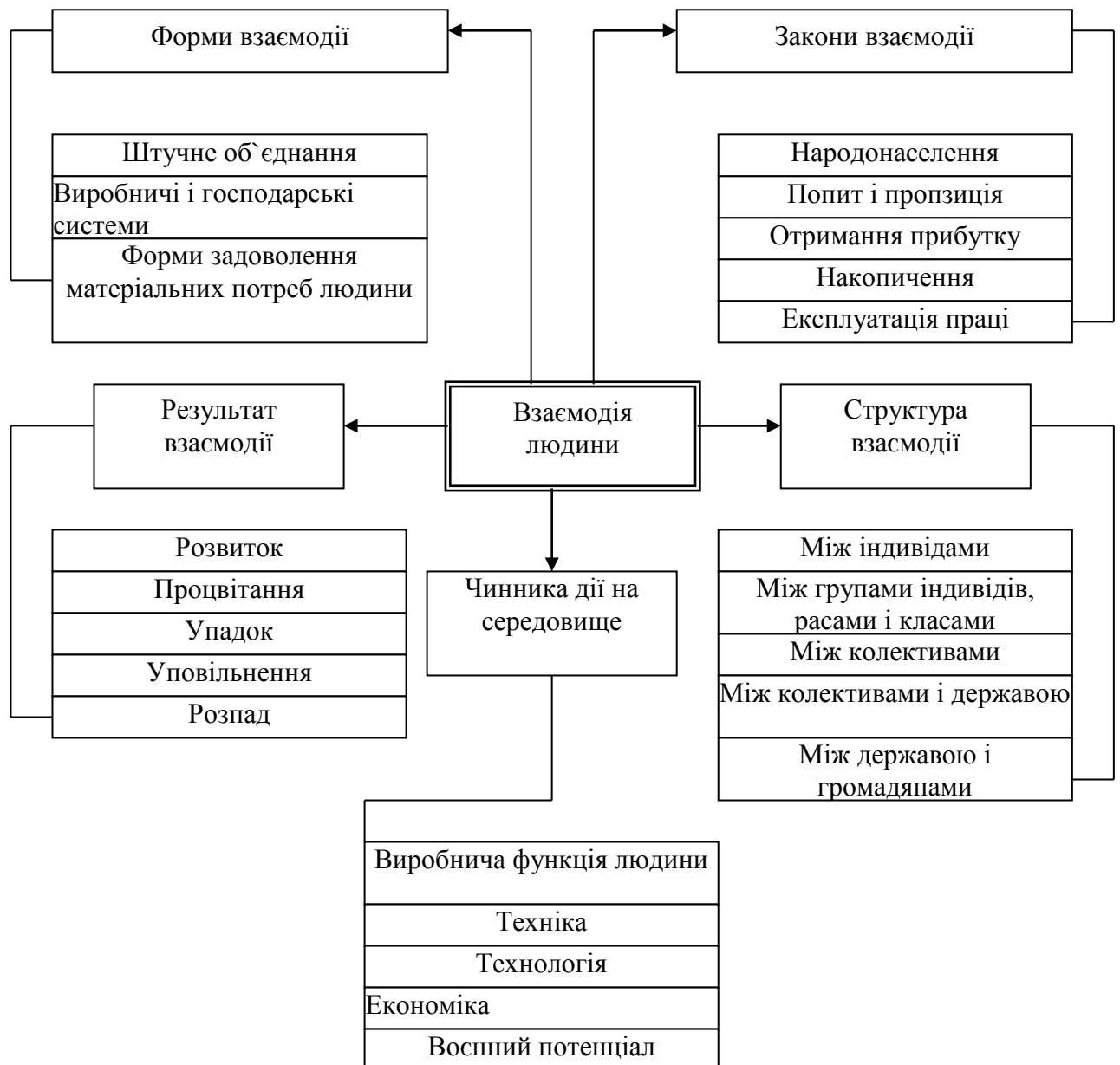


Рисунок 1.1 - Механізм і елементи класифікації взаємодії людини з природним і штучним середовищем матеріальної системи

Оскільки «взаємодія людини (системи) з природою (довкіллям) є складною науковою і технічною проблемою, що зачіпає найрізноманітніші галузі сучасної науки» [3, с. 7], те обмежимося далі завданням дослідження змісту сукупності виробничих систем, яка у своєму розвитку підкоряється економічній системі суспільства, потребам окремих його членів. Це дозволяє виробити метод управління тими процесами, які виникають і постійно поновлюються між суспільством і природою, виробничою системою і природою, технікою і природою, і об'єднані взаємозв'язком елементів в системі «Середовище - зовнішній об'єкт - довкілля». На рис. 1.2 представлені у вигляді схеми взаємозв'язку названих елементів.

Виявляються два закономірні зв'язки, перший з яких виробничу систему представляє як цілісність з властивостями внутрішнього взаємозв'язку її частин (елементів) з єдиною орієнтацією на цілеспрямовану діяльність, другий - як автономність, наділену властивостями розвиватися у встановлених межах аж до руйнування її незалежно від вміщуючого середовища. Вміщуюче середовище орієнтовно представлене регулятором, що управляє, забезпечує життєдіяльність виробничої системи [7]. Регулятором, що управляє, виступає деяка маса праці, що управляє [1, т. 23, с. 431], продуктивна функція людини [6], а в сучасних дослідженнях - його представляють керівники, здатні вибирати сприятливе довкілля [3, с. 33] на основі мобілізації підприємницької здатності [8, с. 5] до ухвалення рішення в структурі, що «синтезує конкретні структури управління» [7, с. 65].

Автономність, наділена властивостями розвиватися, представлена в дослідженні як самостійними виробничими системами, так і вміщуючим середовищем з її регуляторами, що управляють. Методичним підходом до правильного пізнання суті і природи самостійної виробничої системи, що складається з елементів, до виявлення її основних базисних стосунків виступає її характеристика, як структурної складової, що відрізняється від інших і має особливий, властивий тільки їй, тип стосунків і зв'язків. Це дозволяє виконати угруповання необхідних досліджень, представити їх відповідно до світогляду економістів, що проводили дослідження. Таке угруповання дозволяє розглядати виробничі системи і основні базисні стосунки, що представляють з себе комплекс загальносистемних вимог до конструювання.

Розробка загальносистемної теоретичної основи складноорганізованих, цілеспрямовано і планомірно керованих систем – перша з тих, що становить угруповання - була завершена до кінця 70-х років рядом авторів, публікації яких не втратили своєї актуальності. Їх висновки були отримані за даними дослідження безлічі внутрішніх і зовнішніх зв'язків виробничих систем, які представлялися як сукупність пов'язаних діючих елементів [9, с. 96] чи взаємозв'язаних частин [10, с. 145]. Система, таким чином, представлялася як сукупність функціонально взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів, що забезпечують досягнення поставлених корисних людині цілей.



Рисунок 1.2 - Науковий підхід до класифікації взаємодії елементів в системі «Середовище - зовнішній об'єкт - довкілля»

Безліч елементів довільної матеріальної природи, що знаходяться в деяких заданих стосунках один до одного або як штучно організована людиною сукупність матеріальних елементів, які функціонують завдяки закладеним в них заздалегідь відомим властивостям, що задовольняють певні матеріальні або духовні потреби людини, зводилася до з'єднання елементів продуктивних сил суспільства, як-то: робочої сили, знарядь праці і предметів

праці. Тобто структура системи довгий час розглядалася як сукупність комплексу стосунків, що формуються кожного разу для цілісного об'єкту, що складається з неділимих елементів, виду і характеру стійких зв'язків між ними, утворених з поєднання особистих і речових елементів виробництва, сполучених в просторі і в часі [11] розумовою працею.

Висновки формувалися під впливом ідеологічних мотивів. Так, на зміст системного аналізу в прикладних аспектах в країнах соціалістичного табору довгий час позначалося політичне неприйняття іншого, чим марксистської позиції світогляду, а висновки економістів у зв'язку з цим зводилися до того, що в зміст виробничої системи вкладалися тільки технологічні елементи її структури, або для її опису дослідники сполучали елементи систем різного виду, рівня і підлеглості, оскільки світоглядом не визнавалися деякі можливості правильної оцінки зв'язку. Ряд авторів в єдину множину включали складові вміщуючого середовища з різною суттю, різного характеру і призначення, чим порушувався єдиний тип стосунків, що являється, на нашу думку, неодмінною умовою структурних стосунків. Щоб уникнути різночитання в подальших дослідженнях, в дослідженні під загальною структурою виробничої системи розуміється комплекс технологічних, організаційних і економічних взаємозв'язків між її складовими, спрямованими на здійснення певної мети. Тоді, виходячи з представлення виробничої системи у формі технологічної і організаційної єдності ряду процесів, спрямованих на випуск продукції при здійсненні окремих стадій її виготовлення, можна з урахуванням позиції розділити наступний висновок: «Виробничі системи - це штучні системи, енергетичні і силові потужності яких призначені для використання речовини і енергії (сировини, матеріалів, енергоресурсів і так далі), запозичених у довкілля (природи) в цілях створення необхідних матеріальних благ, призначених для громадського споживання» [3, с. 47]. При цьому, організаційне середовище такої системи представляють різні види взаємодій між керівниками (регуляторами) і фахівцями, працюючих в цехах, відділах, службах, підрозділах, спрямованих на створення раціональної організації виробничої системи» [Там же, с. 62], заснованою на інформаційних комунікаціях.

Отже, виходячи з приведеної властивості множинності систем, концептуальний підхід до дослідження виробничої системи ясний - він визначається кожного разу після вибору методу дослідження внутрішніх закономірностей функціонування структурних складових. В зв'язку з цим структурна складова єдиного цілого виступає як первинне і переважно загальне поняття, що досить повно відбиває одночасно і цілісність виробничої системи і закономірність стосунків між її окремими елементами. Форми їх існування і функціонування будуються на принципах незалежності один від одного, паралельності розвитку під динамічною дією і вимогою дотримання субординації взаємозв'язків, з'єднуючись в єдине ціле послідовністю технологічного потоку, економічним змістом або організаційними зв'язками. Тобто методологічною основою формування

виробничої системи є пріоритетне узагальнення структурного аспекту поняття, доступного для відображення у вигляді моделі, або класифікації, виконаних за вимогами системного підходу.

Основні базисні стосунки - друга складова угруповання - отримали відображення в роботах дослідників, які встали на шлях розробки умов інформаційного і комунікативного забезпечення діяльності виробничих систем. Є роботи, в яких вміщуюче середовище функціонування виробничих систем представлено елементами економічної системи суспільства (рис. 1.2), що управляє ними. У ній в якості вміщуючого середовища для функціонування підприємства виступає, власне, економічна система, інформація, системне управління.

Аналізом ряду публікацій, що визначають власне зміст економічних стосунків, тип економіки і тому подібне, виявляється наступне.

У суспільстві розвиваються паралельно дві системи - на основі суспільної власності на засоби виробництва і колективного привласнення результатів праці - перша, друга - на основі приватної власності на засоби виробництва і приватного привласнення результатів праці. Проте, багато положень розглядаються з аналогічними складовими, але відрізняються своїм сенсом і змістом. Приміром, радянські економісти стверджували, що економічна система представляє з себе «сукупність виробничих стосунків і їх законів, виникаючих господарських структур, що розвиваються в процесі взаємодії ...взаємодія економічних законів виражається передусім взаємозв'язком сутностей, серед яких початкова суть є також законом» [6, с.5]. Оскільки суспільству як певній системі, що розвивається, властиві загальні, загальні, специфічні (особливі) властивості і стосунки, то саме загальну властивість представляли продуктивні сили, виробничі стосунки (власність), спосіб виробництва (привласнення), а також органічна єдність виробництва, розподілу, обміну і привласнення. У конкретних виробничо-тимчасових умовах виробниче відношення характеризується певною інтенсивністю, а розвиток суспільства представляється як заміна однієї суспільно економічної формації іншої, тому його можна представити як процес згасання, поступового або стрибкоподібного послаблення інтенсивності одних стосунків і активізації інших, вже відомих або нових, викликаних до життя новими видами соціальних структур і зв'язків. Названі положення не заперечуються, а приймаються на озброєння після відповідного коригування сенсу і капіталістичними економістами.

Це означає, що названі організаційні положення можуть співіснувати в перехідній період переорієнтації економіки держави, керуючись деякий час загальними началами. Так, серед них головне положення займає тезу, що полягає в наступному: «соціально-економічні структури відбивають єдність внутрішніх і зовнішніх стосунків в тому сенсі, що з певними стосунками виникають і певні структури» [Там же, с. 18]. У свою чергу, актуальними залишаються приміром, наступні положення: «1) не існує обміну без розподілу праці, будь це останнє чимось первісним або ж результатом

історичного розвитку; 2) приватний обмін припускає приватне виробництво; 3) інтенсивність обміну, його поширення, також як і його форма визначаються розвитком і структурою виробництва» [1, т. 46, ч. 1, с. 35-36]. Це означає, що єдність внутрішніх і зовнішніх стосунків досягається на основі відособлення, громадського розподілу праці, як процесу, що представляє загальні властивості суспільства, що історично розвивається. Тому структури перехідного періоду, виділені по видах (властивостям) громадської праці, одночасно характеризуються стосунками не лише зовнішньої відмінності, але і що визначають історичну суть виробництва.

Простежуючи хід історичного розвитку організаційних процесів, приходимо до висновку: первинне відособлення пов'язане з появою суспільно продуктивної праці, внаслідок чого його носії стали першими економічними структурами суспільства. Саме виникнення одночасно декількох подібних колективів перетворилося на процес структуроутворення і було обумовлене початковими економічними відносинами.

Щоб було ясным, про що йде мова, звернемося до структур історичного розвитку. У загальному переліку серед перших соціально-економічних структур суспільства займають місце пастушачі, землеробські і ремісничі громади, з яких отримало свій початок утворення великих видів матеріальної діяльності, що мало першопричину, - виникнення і ріст додаткового продукту у зв'язку із спеціалізацією праці. Такий розподіл праці завершився розвитком соціально-економічних структур нового рівня, а також привело до налагодження економічних зв'язків більш високого порядку, якими стали оподаткування, торгівля, товарно-грошові стосунки і тому подібне. Далі настав період становлення приватновласницької структуризації усередині громад, в яких господарська єдність забезпечувалася не безпосередньо громадською працею, а обміном результатами виробничої діяльності. Одночасно з цим поглиблення соціальної нерівності привело до виникнення антагоністичних класів, чим, власне, обумовлена поява ієрархічної адміністративно-виконавчої структури суспільства і держави. В умовах капіталізму тривало затвердження розподілу праці на продуктивний і непродуктивний, що сформувало певні стосунки до тих елементів трудового процесу, які сприяють росту його продуктивності, в першу чергу за рахунок застосування більше спеціалізованих спрямованих знарядь праці на обробку предметів праці. Відділення працівників від засобів виробництва на основі примусу породило нову форму відособлення, яка дістала назву форми політико-економічного відособлення.

Зв'язуючи виявлені історичні особливості з сучасністю, скажімо, що в перехідний період спостерігається наступний конгломерат діючих економічних умовностей, а саме:

1) присутність згасаючих соціалістичних підприємств визначає колективний принцип організації процесу праці і виробництва на основі колективного використання засобів виробництва і привласнення створеного

продукту, оплати по праці, еквівалентного обміну діяльністю між підприємствами;

2) присутність наростаючих у своїй потужності приватнокапіталістичних підприємств визначає наявність не лише капіталіста і найманого робітника, але і становлення стосунків привласнення додаткової вартості.

Тобто в перехідний період співіснує дві структуротворні форми громадського з'єднання спеціалізованої праці. Перша заснована на рівноцінній і рівнозначній праці, на рівності суб'єктів діяльності в соціально-економічному сенсі, на реалізації процесу безпосереднього з'єднання працівників із засобами праці, чим власне підтримується існування соціалістичних громадських стосунків, друга - на відділенні працівників від засобів виробництва, на приватній формі привласнення результатів праці утримувачами капіталу, чим власне заохочується розвиток частнокапіталістических громадських стосунків.

Продовжуючи аналіз системотворних елементів, знаходимо наступне визначення: «Конкретні громадські структури - якісно певні явища, що виражаються в поняттях, абстракції, що існують, які узагальнюють комплекс властивостей і стосунків, вони виступають одночасно ситемоутворюючими стосунками і співвідношеннями. У такому разі має місце взаємоперехід категорій організація - структура; структура - організація, система виступає і структурою і організацією» [6, с. 17]. Структурно-функціональні стосунки, на наш погляд, на сучасному етапі економічного розвитку представляють власники і незаможні, співвласники і користувачі, індивіди і суспільство, узяті в цілому.

Щоб завершити дослідження організаційних процесів і представити зв'язок в графічному виді класифікації (рис. 1.3), звернемося до наукових публікацій [3-10] та ін. і визначимося з виявленими в них поняттями, що описують комплекс властивостей і стосунків в суспільстві, які як тепер стало відомо, представляють з себе виробничі стосунки, структурно-функціональні стосунки, соціально-економічні стосунки і політико-економічні відособлення. Названі складові в дослідженні виступають елементами з відносно самостійними властивостями. Приміром, в роботі [6, с. 17-18] виробничі стосунки способу виробництва представлені найточніше як складні системи, що складаються з підсистем або структур, які у свою чергу складаються із складних підлеглих елементів і конкретних стосунків. Щоб конкретизувати свої дослідження і отримати речові докази висновкам, в дослідженні представляється відношення, як «прояв зв'язків», громадські стосунки в ньому - це «громадська форма прояву зв'язків», структура - «це впорядкованість стосунків, що створюють інтегральну властивість, по якій одну частину цілого відрізняють від іншої». З'єднанням у взаємозв'язку понять «структура» і «стосунки» обумовлена дія взаємозв'язку виду «основна властивість - відношення». Тобто виявляється важлива для цього дослідження наступна взаємозалежність: структура не може бути пізнана без

стосунків, так само як і стосунки не виникають і не існують без властивостей, що співвідносяться. Графічне представлення взаємозв'язків дозволяє виявити структуру, в якій кожен рівень організаційних стосунків відбивається у вигляді кілець, що опоясують кожен структурний елемент системи організаційними структурами суспільства, які надають середовище їх розвитку.

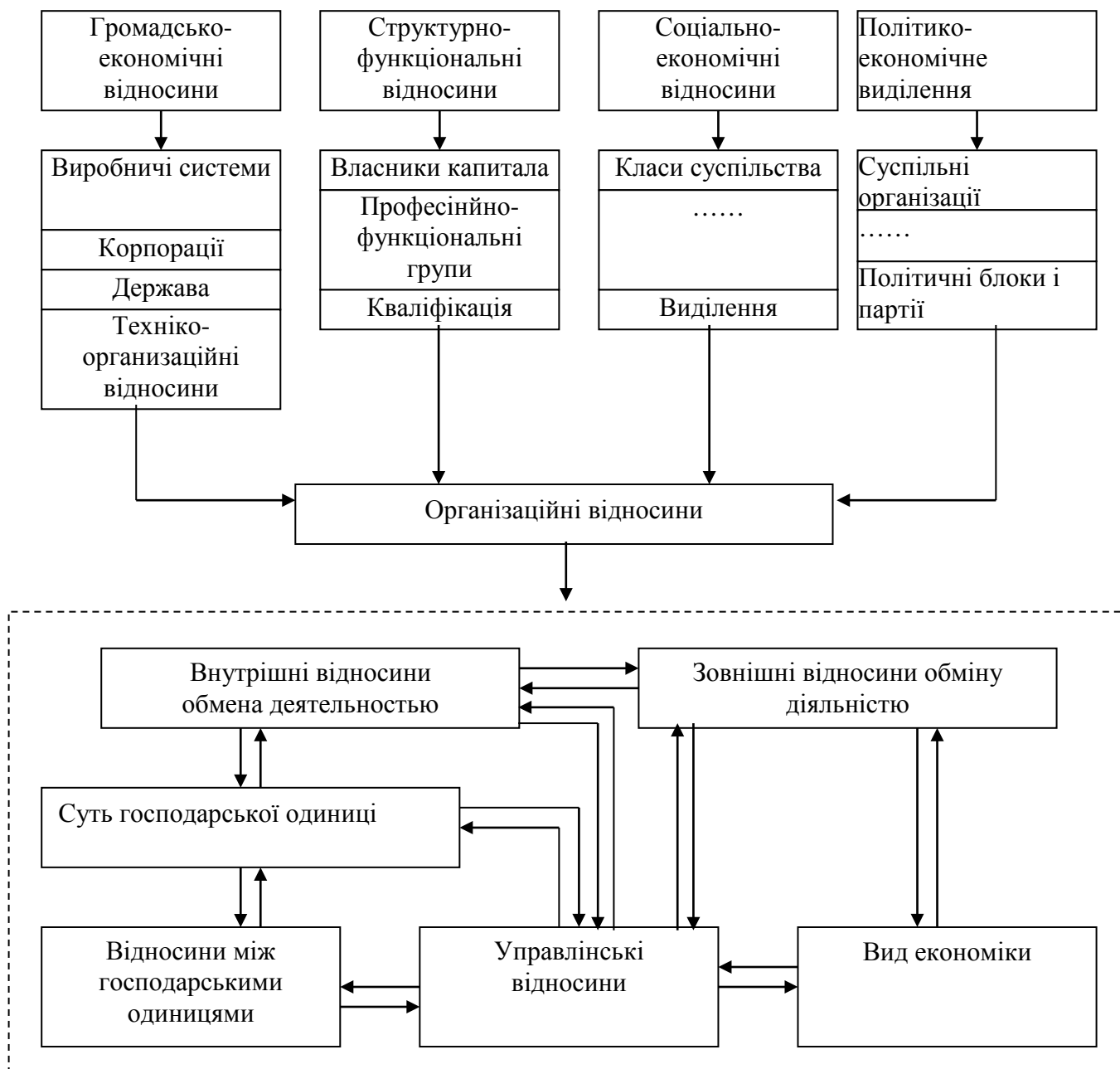


Рисунок 1.3 - Класифікація організаційних стосунків в суспільстві у формі кілець

Узагальнюючи сказане, можна сформулювати наступне положення: стосунки проявляються як властивість і одночасно як момент взаємодії елементів, що співвідносяться, що дозволяє не лише моделювати якісну

структуру суспільства взагалі і економіки зокрема, але і виразити кількісно інтенсивність властивостей і зв'язків, співвідношення тих, що становлять ці системи структурних одиниць, а також вказати напрям зв'язку. Залежність встановлюється при відомих стабілізаторах переходу однієї якості системи в інше і часу періоду перетворень.

Оскільки «в цілому структура і стосунки утворюють громадську організацію таким чином, що внутрішні і зовнішні стосунки підсистем і елементів є органічною єдністю» [6, с. 18], то виявляється система взаємозв'язків, яка для скорочення громіздких висновків формується в певній послідовності висновків. З цієї схеми встановлюється наступне: структура продуктивних сил виражається через техніко-організаційні стосунки, які представляє спеціалізація, технологічне об'єднання і так далі → Громадська праця представлена різними видами продукції і робочої сили. В межах кожної конкретної праці він підрозділений згідно рівня кваліфікації. → Відносне відособлення територіальних структур призводить до територіального розподілу праці. → Відбувається громадський розподіл праці на працю управлінський і виконавчий і виникає відособлення керівництва. → Громадський апарат управління представляє система органів, які є його структурою. → Виробничий колектив - це первинний господарський осередок. → Єдністю продуктивних сил і виробничих стосунків визнається технічна і економічна структура.

Представлений логічний зв'язок елементів приводить фахівців до думки про потребу управління масою живої і матеріалізованої праці в такій цілісності, в якій істотну роль відіграє територіальна економічна система.

До вивчення територіальних економічних систем різних рангів, просторових поєднань виробництва виник інтерес на початку 50-х років, коли сформувався вчення Н.Н. Колосовського. У цьому вченні «дослідження просторових поєднань виробництва переслідує мету встановлення найбільш раціональних структурних комплексів, доцільних зв'язків і взаємозалежності між їх окремими структурними елементами, а також вдосконалення існуючого територіального розподілу праці між ними» [12, с.5]. Використання в системі виробничої діяльності ряду положень дозволяє виробити класифікаційні критерії до розвитку зв'язків, встановлених між елементами.

Для повноти аналізу в сукупність дослідження були включені результати досліджень авторів, які займалися структурними елементами території в різні часи, проте єдність думок ними не було досягнуто. Попри те, що цьому питанню приділялося надалі досить багато уваги, і в 1970 р. ВІНІТІ (м. Москва) по цій темі видано спеціальний випуск бібліографії основних публікацій, в якому було враховано 959 робіт за період з 1965 р. по 1969 р., але детально розробленої теорії територіально-виробничого комплексу з цих матеріалів теж не виявляється. Підтвердженням висловленому являється і те положення, що для відображення форми просторової організації виробничих сил різними авторами використовується ряд термінів. Серед них -

«виробничо-економічна система», «виробничо-територіальний», «територіально-виробничий», «народногосподарський» комплекс, асоціація, концерн, компанія, корпорація. Найчастіше вживаним і поширеним в плануванні і публікаціях поняттям було поняття «Територіально-виробничий комплекс».

Структура територіально-виробничого комплексу формувалася по методу кібернетики, в якому отримують відображення три блоки, що будуються на загальнодержавній інформації, власне базисі і галузях економіки, а саме:

функціональний блок - загальнодержавна інформація - представляв з себе завдання, якими визначилося його місце в територіальному розподілі праці, роль і участь підрайонів, виробнича програма, а отже, і внутрішня структура;

інфраструктурний блок - базис територіально-виробничого комплексу - обкреслював природні, трудові і соціально-економічні ресурси;

господарський блок - галузі матеріальної і невиробничої сфери - відбивав нормативну базу для виконання наміченої виробничої програми.

Теоретичні розробки дослідників звужувалися установкою, що отримала своє твердження ще у кінці 20-х років, яка полягала в наступному: «райони в економічному значенні цього слова - як спеціалізовані, диференційовані частини єдиного господарського цілого – «мыслимы» тільки за наявності більш менш широкого обміну між ними». [13, с. 160]. В результаті отримана диференціація виробництва по окремих районах, що досі призводить до залежності їх один від одного, а отже, до розвитку міжрайонних зв'язків, в процесі яких райони обмінюються між собою продуктами галузей спеціалізації. Крім того, як з'ясувалося і було відмічено в плані електрифікації: окремі елементи і галузі господарства не є певними величинами, значення їх міняється залежно від того, в якому поєднанні знаходяться ці елементи і галузі. Проте, незважаючи на названий недолік, в територіально-виробничому комплексі виділялося декілька організаційних груп галузей економіки. Дослідник М.М. Паламарчук, приміром, вважає, що існує чотири галузі, а саме: спеціалізації, субспеціалізації, міжрайонного значення, внутрішньорайонного значення [14]. П.М. Алампієв теж розрізняв наступні чотири групи галузей : спеціалізації, що забезпечують першу (сировиною, паливом), обслуговуючі перші дві (устаткуванням, ремонтом, будівельними матеріалами), задовольняючі потреби населення цього району [15]. Е.Б. Алаєв бачив три групи галузей, якість: спеціалізації, допоміжні, обслуговуючі [16]. І.В. Микільський по ролі і значенню підприємств розрізняв: головні, базисні, супутні, додаткові, допоміжні, обслуговуючі, місцеві групи галузей економіки [17]. Н.В. Багрів і Г. Л. Градів поверталися до дослідження чотирьох груп економіки : спеціалізації, обслуговуючі, додаткові, внутрішньорайонного значення [12].

Групу спеціалізації, виходячи із завдань дослідження, складають на наш погляд галузі, які по своєму потенціалу перевищують потреби місцевості

і передаються для обміну на інших територіях. Виходячи з цього вимоги, нарощували своє значення і такі з них, які відносилися в додаткову групу - їх продукція зобов'язана вигідному географічному положенню і призначається для вивезення - і внутрішньорайонні. На рис. 1.4 представлено висловлене положення у вигляді схеми, яке актуальне в сучасних умовах організації обміну діяльністю. Власне виявляється дві схеми обміну діяльністю, як-то:

передача надмірно зробленої продукції в сприятливому територіально-виробничому комплексі менш розвиненому;

насичення територіально-виробничого комплексу продукцією і подальша передача її для споживання в менш розвинені регіони.

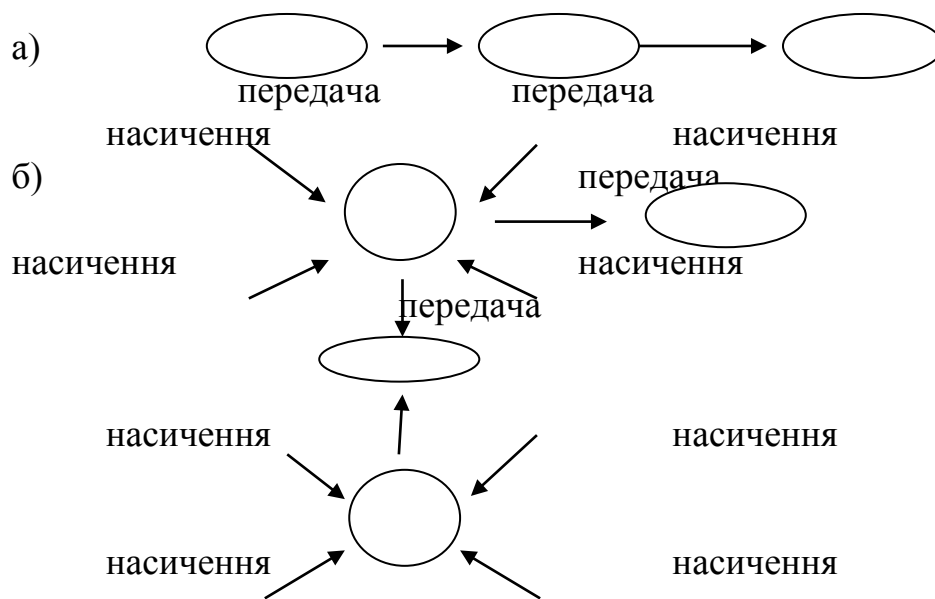


Рисунок 1.4 - Схеми обміну діяльністю в середовищі територіально-виробничого комплексу, у тому числі:

а) обмін діяльністю між суб'єктами господарювання;

б) насичення регіону виробництвом однорідної продукції і передача її в необхідний район тяжіння з обмеженими ресурсними можливостями.

Основою для перегляду меж районів виступають вимоги, обумовлені конкурентною боротьбою виробників або викликані зубожінням ресурсів. Саме з цих причин на початку минулого століття почався перегляд районів тяжіння [18].

У подальшому, оскільки конкурентна боротьба виробників на території бувш. СРСР не дозволялася, то на переділ території чинили істотної дії чинники, проблеми планового розвитку і розміщення продуктивних сил суспільства, що обумовлювалися. Під контролем фахівців виявилися наступні першопричини, по якісному стану яких в організацію економіки вносилися корективи:

слабка забезпеченість паливними ресурсами;

напружений паливно-енергетичний баланс;

недостатнє використання корисних копалин;
вдосконалення спеціалізації, що склалася;
кооперація і комбінування в машинобудуванні;
диспропорції між сировинною базою і виробничими потужностями
індустріально-аграрного циклу.

Управління масою живої і матеріалізованої праці здійснювалося відповідно до схеми Маркса [1, т. 24, с. 193], у якій нове нарощування виробництва можливе за рахунок екстенсивного чинника розширеного відтворення, тобто нарощування поля виробництва, або за рахунок інтенсивного його чинника, тобто використання продуктивніших засобів праці. Окремі дослідники, приміром [18, с. 123], припускали, що державі «вигідніше не «точкове» розміщення окремих підприємств, а зосередження їх в одному або декількох географічних пунктах, що утворюють промисловий вузол». Оскільки промисловий вузол представлявся як територіальне поєднання підприємств, що об'єктивно складаються в процесі планомірного розвитку народного господарства, відмітні ознаки якого формуються спільністю території, єдиною системою розселення і інфраструктурного обслуговування, то це висунене положення повною мірою в ті часи утілитися в практику не могло, оскільки суперечило принципу планомірного заселення слаборозвинутих територій.

Сучасна організаційна система виробничої діяльності в регіоні сформована без внесення змін до існуючого територіального середовища. Відомі у цій галузі знань розробки, які побудовано на вказаному принципі слабкої дії на середовище по методу кластерного розвитку. Приміром, пропонуючи формувати промислові кластери по видах діяльності в роботі [19, с. 392-393], підприємства розподіляються між чотирма групами, серед яких значаться добувні, переробні, виробничі і обслуговуючі групи. Тобто по суті своїй вживана класифікація повертає дослідника до галузевої форми організації виробництва, що на рівні підприємства завершується об'єднанням інтелектуальних, фінансових і матеріальних ресурсів без зв'язку з вміщуючим середовищем. У такій організаційній структурі зберігається правило насильницького безперервного навчання усіх категорій трудящих, тобто вимагається піклуватися тільки про забезпечення універсалізації робітників високої кваліфікації, багатопрофільності кваліфікованих робітників, мало змінюючи систему управління. У класифікації підприємництва відсутнє.

Таким чином, функція територіального управління і регіонального прогнозування в Україні залишається слаборозвинутою, бо використовується в розрахунках без необхідної визначеності або безадресно. Найбільш суттєвою виявленою нами науковою розробкою у цій галузі науки визнається схема розвитку і розміщення продуктивних сил на 15-річний період, в якій отримує розвиток розділ про населення і трудові ресурси. Проте, детальне знайомство з названими схемами виявило їх довідкове призначення. На нашу думку, основу часткового регіонального ринку праці, на розвиток якого

спрямовані зусилля фахівців, представляє відносно розвинений локальний господарських комплекс з «містом-ядром», що утворює за своєю суттю промисловий комплекс.

Дослідження потенційних можливостей 14-ти міст Донецької області, серед яких м. Шахтерск, м. Сніжне, м. Торез, м. Макіївка та ін., показує, що абсолютне число цих міст вичерпало ресурс виробничого потенціалу або підійшло до критичної межі можливостей, а тому як функціонально-територіальна система не може залучати населення як в матеріальне виробництво, так і в сферу послуг. У сучасний період реформування економіки можуть бути отримані достовірні оцінки про потенційні межі трудових маятникових міграцій населення, а свій розвиток «місто-ядро» може отримати при зростанні інвестиційної активності і рухливості трудових ресурсів. Тобто, в нестабільний перехідний період, коли економічне зростання сповільнилося, вимагається вести пошук нових методичних підходів до регулювання економіки і її галузей.

Аналіз шляхів розвитку економіки показує, що в нестабільний період немає єдності у висловлюваннях економістів. Є декілька точок зору, економічно виправданою серед яких є та, яка спрямована на нарощування підприємницької функції території.

Отже, управляючи масою живої і матеріалізованої праці, на сучасному етапі організації економіки на перший план виступає дослідження механізму забезпечення функціонування виробничих систем на територіях з нестабільними умовами перехідного періоду, основною формою прояву якого являється формування середовища для розвитку підприємницької функції людини на основі організаційної взаємодії штучних об'єднань суспільства і споживчої його функції. Тобто цілісність економічної системи регіону і держави в цілому поповнюється феноменом підприємництва, що має ті, що розвивають відповідними економічними, політичними, соціальними, правовими і іншими умовами. До того ж, у вітчизняній літературі підприємництво розглядається як вид діяльності, за яким закріплюється до теперішнього часу спрощене представлення суті, як форми бізнесу. Спрощене визначення не відповідає вимогам сучасності ні за своєю суттю, ні по своїй структурі, а тому для його формування слід виконати аналіз організаційних форм і принципів розвитку, виявити організаційно-господарський механізм і функції управління, розробити класифікацію основних форм і функціонування і забезпечення підприємницької діяльності.

У основу дослідження прийняті положення публікації [20], з якої систематизовані і піддаються аналізу класифікаційні критерії, мотиви і форми функціонування підприємницької діяльності, які на початковій стадії її становлення мають важливе значення. За цим підприємницька функція отримує початок з моменту появи в товаристві суб'єкта підприємницької діяльності, яким є підприємець, здатний комбінувати чинники виробництва. Природно тут помітити, що у всі часи для комбінації чинників виробництва залучалася досить велика маса інтелектуальної і фізичної праці, але в цьому

дослідженні підприємець представляє з себе «суб'єктивний (особовий) чинник відтворення, здатний на ініціативній і інноваційній основі, не боячись повної економічної відповідальності, йти на ризик і особливим чином сполучати інші чинники виробництва так, щоб в перспективі з'являвся додатковий дохід» [Там же, с. 9]. Не обмежуючись на спектрі здібностей підприємця, які досить повно представлені в сучасних дослідженнях і, приєднуючись до висловленого в частині визнання людської підприємницької функції, як самостійного елементу продуктивних сил суспільства, приступимо до виявлення і аналізу спочатку організаційних форм і принципів розвитку, а потім, у міру просування і накопичення наукових фактів, і до вивчення організаційно-господарських механізмів і функцій управління.

У практиці господарського управління здатності людини реалізуються в сукупності функцій, які обумовлені практичною діяльністю. Слід визнати, що і функція підприємця теж стає відчутній в процесі здійснення практичної діяльності. У цьому списку міститься стандартний перелік функцій, який за інших рівних умов дозволяє налагодити виробництво продукції і корисних послуг.

Економічна наука підприємницьку функцію представляє як підприємницький статус, який зникає кожного разу, коли функції інноватора перетворюються на рутинний процес виробництва продукції і корисних послуг, тобто втрачають такі планові риси, якими є ризик і невизначеність, користуючись якими прогнозуються основні параметри розвитку виробництва, обміну і забезпечення додаткового комерційного ефекту. Висловлене визначає методичний підхід до насичення організаційної системи, який на наш погляд представляється підприємництво, і метод дослідження цієї системи.

До складу характеристик організаційної системи «підприємництво» включаються наступні компоненти:

виключно раціональне з'єднання чинників виробництва, засноване на інноваційному ризиковому фундаменті;

використання нових систем організації праці і управління виробництвом на основі розвитку новітньої техніки і технології;

ефективне функціонування служби маркетингу.

Названі характеристики перетворюють діяльність людини на підприємницьку в тих випадках, коли суспільство отримує підприємницький дохід, або за визначенням [20, с. 48] «надприбуток», як своєрідну компенсацію за ризик. Керуючись цим положенням надалі «підприємництво - це особлива інноваційна форма виробництва» [Там же], яка стає переважаючою у відповідних історичних і соціально-економічних умовах. Функціонування і розвиток названої форми виробництва стимулюється організаційно-управлінським механізмом, використання якого перетворює економічну суть виробництва продукції і корисних послуг на фазах їх

виробництва, обміну, розподілу і споживання в саморегульовану суспільно-економічну систему.

Названий механізм діє за наявності двох чинників, які можуть впливати на систему як прогресивно, так і регресивно. Серед них:

організаційно-економічні умови функціонування;
маса праці, озброєної підприємницькою функцією.

Отже, на сучасному етапі організації систем виробничої діяльності в національному господарстві, який представляється в дослідженні, як етап початкового розвитку підприємництва, на перший план виступає вивчення механізмів перетворення діяльності людини в підприємницьку, прояву підприємництва, як особливої інноваційної форми прояву, нарощування потенціалу особистих і речових чинників людської діяльності з метою подальшого використання їх основних положень в практиці господарського управління.

1.2 Зміст і інфраструктура організаційно-виробничих послуг пенітенціарної системи держави

За економічною складовою у системі розвитку підприємницької функції людини діє три напрямки розвитку. Вони формулюються за визначеною ознакою, а саме:

1. Виробнича ознака. За таким твердженням розглядається виробничий і технологічний зміст виробництва продукту чи речовини, що є суспільно корисною і споживається, бо задовольняє нагальні потреби громадян суспільства, що мають доступ до робочих місць. Ця функція підтримується державою з метою розвинення підприємницької функції на загалах розвитку працездатних навичок, умінь і функцій, і з метою поліпшення матеріального стану людини;

2. Обслуговуюча ознака. За таким твердженням розглядається організаційний і споживчий процеси виконання роботи для задоволення особистих потреб і створення послуги, що задовольняє суспільно визнані потреби державних і приватних установ чи осередків і запитів індивідуального громадянина;

3. Відтворювальна ознака. За таким твердженням розглядається здійснення соціально-економічного процесу вдосконалення підприємницької функції людини і відтворення її трудового ресурсу і поповнення ринку робочої сили держави за сприянням процесу виховання і перевиховання. Ця функція підтримується державою за головною метою навчання навичкам практичного їх закріплення на робочих місцях і т. ін.

Названі функції тим чи іншим чином надають відповідні потенційні можливості для включення на загально-теоретичних положеннях розвитку підприємницької функції людини як в економічну діяльність, так і в господарчі забезпечувальні і обмінні процеси, що діють у державі.

Аналіз первинного сектору економіки національного господарства приведено на прикладі казенних підприємств пенітенціарної системи проведемо на прикладі пенітенціарної системи держави, в складі якої діють державні підприємства. Так, економічному забезпеченню плідного функціонування пенітенціарної системи держави сприяє сукупність організаційно-методичних факторів адаптації її у ринкове середовище, що відтворюється на основі рівноваги. Забезпечення дії «властивості до зберігання рівноваги» [21, с. 28] у різні часи визнавалося теорією як сутність матерії до пристосування живого організму до природного чи штучного середовища. Таким штучним середовищем є пенітенціарна система держави, - у якій предметом пристосування виступає людина, що позбавлена волі чи обмежена в пересуванні. Адаптаційні схеми поширюють комплекс теоретичних положень організації осередків регіональної системи за принципами самоокупності на зразках засобів системного поєднання досягнень суспільних наук і теорії перехідного періоду, що змінюються під впливом ринкових перетворень. Середовище економічного забезпечення продуктивної діяльності виробничих осередків, в число яких включаються казенні підприємства з їх людським і технічним ресурсом за таким підходом діє в порушеній системі, що повинна втілювати неодмінно штучні організаційні зміни завдяки матеріалізації нових схем, принципів і рис ринку. Для виконання роботи по дослідженню змісту такого середовища використовуються методи історичного узагальнення досвіду організації економічних відносин у відповідності до середовища, що набуло в державі окреслених меж штучної організаційної системи за змістом Державної кримінально-виконавчої служби України.

Методичні основи посилення ролі знаннєво-інформаційного компоненту у становленні регіональних суспільних систем, якою є й пенітенціарна система держави, та активізації їх інноваційної діяльності як одного з визначальних чинників науково-технологічної конкурентоспроможності України відомі з джерел економічної теорії, психогенетики і аксіології. За даними [21-30] та ін.] їх функціональна сутність визначена тим, що дозволяє обґрунтувати доцільність застосування ряду організаційних критеріїв при визначенні якісних параметрів інноваційного потенціалу регіональних суспільних систем, зокрема суто інформаційних характеристик та засобів посилення взаємодії, і вести мову про трансформацію суто інноваційного потенціалу виробничих підсистем суспільства у потенціал таких штучних організаційних схем, за якими відтворюються стійкі відносини в жорсткому середовищі економії. Дослідження різних авторів, що були виконані у різні часи вітчизняними вченими, та їх методичні розробки за проблемою формування економічних рішень для систем, що функціонують за режимом економії, знаходять канонічні умови для втілення в пенітенціарній системі, у якій за своєю першоосновою взаємодія в повній мірі залежить як від багатства і статку держави, так і від гуманістичного ставлення суспільства до ув'язненого. У

додатку А наведена її загальна характеристика і дані про потреби пенітенціарної системи у коштах, з якого виходить, що без розвитку підприємницької функції ув'язненому не вижити.

Якщо за розробками авторів [25-26, 28-29, 31] наукова спадщина передала поколінню системні підходи до розвитку економіки, що працюють у нових умовах завдяки змінам короткостроково, то виникають до цього ще й нові проблеми, на які увага не зверталась і що ще не вирішувалися. Загальною причиною звернення до проблеми є слабе сприйняття наукою динамічних процесів розвитку економіки і її персоніфікатора, бо вони не у повній мірі ґрунтуються на психогенетичних [29] та аксіологічних [23, 27, 31] надбаннях, а продовжують здійснювати традиційні управлінські варіанти [26], а також опрацьовувати такі шляхи, що вважаються найбільш ефективними за планами стратегічного розвитку [22, 30, 32], за якими соціогуманістичні засади використовують недостатньо. За урахуванням досягнень як останніх [24], так і більш ранніх [33] думок фахівців, за стратегіями як держави [34], так і деяких вчених [35], посилюється і розвивається образ духовної цивілізації, тобто той напрямок, що ще не вирішується суспільством і вченими системно, але питання перед наукою вже поставлене і дискутується. Основою методичної розробки перед середовищем пенітенціарної системи держави висувається забезпечення життєдіяльності громадянина на основі розвитку підприємницької функції, що має здатність у економічному просторі:

1) орієнтуватися в проблемах сучасного суспільно-політичного життя в Україні на знанні про процедури участі в діяльності політичних інститутів демократичної держави та органів місцевого самоврядування;

2) застосовувати процедури й технології захисту власних інтересів, прав і свобод своїх близьких та інших громадян, виконання громадянських обов'язків у межах місцевої громади та держави загалом;

3) застосовувати засоби та стратегії взаємодії з органами державної влади на користь собі й громадянському суспільству;

4) використовувати засоби діяльності й моделі поведінки, що відповідають чинному законодавству України, задовольняють власні інтереси особи та захищають права людини й громадянина;

5) робити свідомий вибір та застосовувати демократичні технології прийняття індивідуальних і колективних рішень, враховуючи інтереси й потреби громадян, представників певної спільноти, конфесії, суспільства та держави;

6) зберігати ефективну працю та користуватися соціальними технологіями захисту, якщо виникає потреба в них.

За розвитком підприємницької функції у ув'язненого можуть бути надані суспільному середовищу послуги, що відтворюють широке коло. За даними рис. 1.5 вони розділяються на:



Рисунок 1.5 – Схема послуг пенітенціарної системи держави за розвитком підприємницької функції

1. Внутрішньо-режимне забезпечення життєдіяльності ув'язненого за обслуговуючою ознакою, складовими якого є: режимні послуги, медичні послуги, послуги зв'язку, юридичні послуги, послуга користування кімнатами тривалих побачень, послуга продажу продуктів харчування і предметів першої необхідності.

2. Здійснення діяльності за обслуговуючою, відтворювальною і виробничою ознакою, складовими якої є соціально-педагогічні послуги, комунально-побутові послуги і організаційно-виробничі послуги.

Розглянемо представлені послуги більш детально, долучаючись до аналізу положення Кримінально-виконавчого кодексу, який зроблено вченими [36].

Режимні послуги. Режим визначає послідовність процесу виконання-відбування покарання чи правила, за якими здійснюється цей процес. Застосовується режим арешту, режим обмеження волі, режим виправних робіт, режим позбавлення права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю, режим тримання в дисциплінарному батальйоні і т. ін.

За частиною 1 ст. 102 КВК України найважливішою вимогою режиму виконання позбавлення волі є ізоляція засуджених. Ізоляція при позбавленні волі приводить до обмеження:

- 1) можливості пересуватися,
- 2) можливості спілкуватися,
- 3) вибору місця проживання,
- 4) вибору характеру й роду занять,
- 5) права вільно визначати свій спосіб життя,
- 6) права розпоряджатися своїм часом.

Ізоляція осіб, позбавлених волі, забезпечується системою охорони кримінально-виконавчих установ, яка включає в себе варту, місце її розташування, пости, де вартіві виконують свої обов'язки, сектори спостереження та ведення обстрілу, маршрути руху чергової зміни, інженерно-технічні засоби охорони, пости вартівих собак і т. ін.

Охорону осіб, позбавлених волі, здійснює відділ організації охорони установи виконання покарань, основними функціями якого є: охорона й оборона об'єктів кримінально-виконавчої установи; здійснення пропускного режиму на об'єктах, які перебувають під охороною; конвоювання засуджених із колонії на виробничі об'єкти й назад, охорона їх під час виконання робіт; зустрічне конвоювання за автомобільними маршрутами, а також екстрене конвоювання, а також огляди та обшуки засуджених, приміщень, територій житлових та виробничих зон, умови роботи вільнонайманого персоналу із засудженими й пропускний режим у колоніях, що визначає умови допуску осіб на їх територію, цілодобовий і постійний контроль за поведінкою засуджених у місцях їх проживання та праці, попередження та припинення з їх боку протиправних дій, забезпечення вимог ізоляції засуджених та безпеки персоналу.

Нагляд спрямований на забезпечення виконання засудженими, встановлених кримінально-виконавчим законодавством, правил поведінки; здійснення встановленого пропускнуго режиму між житловою та виробничою зонами, ізольованими дільницями колонії, цехами та іншими об'єктами; контроль за дотриманням засудженими порядку пересування по колонії; дотримання встановленого зразка одягу, правил санітарії та гігієни; проведення перевірок наявності засуджених у місцях їх проживання та праці; контроль за станом інженерно-технічних засобів охорони; проведення обшуків приміщень та особистих обшуків засуджених, а також огляду території колонії; вилучення предметів, виробів і речей, збереження яких засудженим заборонено; забезпечення порядку і контролю за проведенням побачень і телефонних розмов засуджених; перегляд, перевірка і вручення посилок, передач і бандеролей, забезпечення порядку відбування дисциплінарних стягнень у дисциплінарних ізоляторах, приміщеннях камерного типу чи одиночних камерах, застосування до засуджених заходів фізичного впливу, спеціальних засобів і зброї і т. ін.

В установах виконання покарань щоденно, вранці і ввечері проводяться перевірки наявності засуджених. У разі потреби вони можуть проводитися у будь-який час доби. Наявність засуджених перевіряється за поіменними картками.

Засудженим дозволяється зберігати при собі предмети, вироби і речі в асортименті та кількості, що визначені переліком, встановленим законодавством.

Основною вимогою режиму є необхідність роздільного тримання різних категорій засуджених. На виконання цієї вимоги режиму спрямована діяльність Комісії з питань розподілу, направлення та переведення для відбування покарання осіб, засуджених до позбавлення волі, яка вирішує відповідні питання, керуючись Інструкцією про порядок розподілу, направлення та переведення для відбування покарання осіб, засуджених до позбавлення волі, затвердженою Державним департаментом України з питань виконання покарань. У подальшому в процесі виконання-відбування покарання в колоніях здійснюється, як це визначено ст. 92 КВК України, роздільне тримання різних категорій засуджених.

Основними вимогами режиму в місцях позбавлення волі передбачені різні умови тримання засуджених залежно від виду колонії, який призначається відповідно до характеру та ступеня суспільної небезпеки вчиненого злочину, особи та поведінки засудженого. Таким чином, диференціація умов тримання засуджених перш за все залежить від виду установи виконання покарань та встановленого у ній режиму. Чим більш тяжким є злочин, чим більшою є суспільна небезпека злочинного діяння та особи засудженого, тим більш жорсткими повинні бути умови тримання з метою посилення карального впливу.

Засобами забезпечення режиму в місцях позбавлення волі крім охарактеризованих вище охорони, нагляду є також технічні засоби нагляду й

контролю, оперативно-розшукова діяльність, режим особливих умов у колоніях, застосування заходів фізичного впливу, спеціальних засобів і зброї, а також залучення сил і засобів колонії, органів і установ виконання покарань для підтримання правопорядку в установах виконання покарань.

В колоніях, на відміну від того безладного способу життя, що у підсумку привів особу в місця позбавлення волі, ритм життя засуджених є чітко налагодженим, розміреним, завдяки суворо регламентованому розпорядку дня, який включає в себе час підйому, туалету, фізичної зарядки, приймання їжі, розводу на роботу, перебування на виробництві, перевірку наявності засуджених, проведення загальноосвітнього та професійно-технічного навчання, виховних, культурно-масових та спортивно-оздоровчих заходів. Обов'язковими елементами розпорядку дня незалежно від зайнятості засуджених на виробництві, оперативної обстановки, пори року є безперервний восьмигодинний сон засуджених і надання їм особистого часу від однієї до двох годин. Правила внутрішнього розпорядку установ виконання покарань містять Типовий розпорядок дня засуджених, де у годинах та хвилинах визначається, чим займаються засуджені на протязі доби. В кожній установі виконання покарань розпорядок дня складається з урахуванням місцевих умов, тривалості дня та затверджується начальником установи. Розпорядок дня установи передбачає не тільки зайнятість засуджених, але й порядок та час роботи всіх відділів, служб, об'єктів та ділянок установи, у тому числі медичної частини, лазні-пральні, перукарні, крамниці, їдальні.

Наближення умов відбування покарання до рівня життя на свободі в колоніях ґрунтується й на тезі, що ізоляція як необхідний атрибут позбавлення волі в колоніях не є абсолютною. Засуджені мають можливість мати контакти з зовнішнім світом у визначених кримінально-виконавчим законодавством формах (шляхом побачень як із родичами, так і з іншими особами, їм надається можливість у деяких випадках виїжджати за межі колоній, дозволяється мати телефонні розмови, одержувати посилки, передачі і бандеролі, листуватися), також їм створюються необхідні житлово-побутові умови.

Для посилення надійності охорони об'єктів, ізоляції засуджених та нагляду за ними, а також для інженерно-технічного забезпечення інших завдань, які виконують відділи нагляду та охорони установ виконання покарань використовуються інженерно-технічні засоби охорони, огорожі, інженерні огорожі, спостережні конструкції, освітлювальні установки, засоби механізації і автоматизації тощо..

Оперативно-розшукова діяльність теж є засобом забезпечення режиму в колоніях. За ст. 104 КВК у колоніях оперативними підрозділами здійснюється оперативно-розшукова діяльність, спрямована на пошук і закріплення фактичних даних про протиправну поведінку суб'єктів та учасників кримінально-виконавчої діяльності.

Метою оперативно-розшукової діяльності є: забезпечення безпеки засуджених, персоналу колоній та інших осіб; виявлення, попередження і розкриття злочинів, вчинених у колоніях, а також порушень встановленого порядку відбування покарання; вивчення причин і умов, що сприяють вчиненню злочинів та інших правопорушень; надання правоохоронним органам, які здійснюють оперативно-розшукову діяльність, допомоги у розкритті, припиненні та попередженні злочинів.

Завдяки цій діяльності запобігається на стадіях готування та замаху основна маса злочинів, а також значна частка інших правопорушень, перекриваються канали надходження до засуджених заборонених предметів, вилучається значна їх частина.

Важливою задачею оперативних апаратів є розшук засуджених, які скоїли втечу з місця відбування покарання, а також засуджених, які ухиляються від відбування покарання.

Медичні послуги. Їх зміст наступний.

В пенітенціарній системі здійснюється: клінічне обстеження та нагляд за засудженими з метою оцінки стану здоров'я, а при виявленні хвороб – застосування раціональної терапії та встановлення непрацездатності; амбулаторне, стаціонарне і спеціалізоване лікування методами та засобами, що рекомендовані інструктивно-методичними вказівками Міністерства охорони здоров'я України.

Проводяться систематичні медичні огляди та обстеження засуджених з метою своєчасного виявлення хворих із захворюваннями та осіб з патологічними та передпатологічними станами, надання медичної допомоги в місцях позбавлення волі, а при необхідності залучення ресурсів лікувальних закладів територіальних органів охорони здоров'я, організація забезпечення медичного благополуччя, контроль за організацією харчування осіб, які утримуються в місцях позбавлення волі у відповідності до норм, що визначені Кабінетом Міністрів України, систематичний аналіз стану захворюваності і втрати працездатності з метою проведення лікувально-профілактичних заходів, пропаганда медичних та гігієнічних знань. Крім того, засуджені мають право звертатися за лікарськими консультаціями та лікуванням до медичних установ, що надають платні послуги. Консультації та лікування у таких випадках проводяться в медичній частині колонії під наглядом працівників медичної служби. Оплата цих послуг і придбання ліків здійснюються за рахунок власних коштів засудженими або їх родичами.

Медична служба для осіб, які прибули до установ виконання покарань, проходить комплексну санітарну обробку, не менше одного разу в сім днів засудженим організовується миття в лазні з обов'язковою зміною натільної та постільної білизни, а за потреби стрижка волосяних частин голови, підборіддя, бороди, вусів. Періодично проводиться дезінфекція водогінних мереж, приміщень для проживання, харчування та інших комунально-побутових та кухонно-складських приміщень. Забезпечується чітка робота пральні, сушильні, перукарні, дезкамери та інших об'єктів комунально-

побутового призначення.

Медичні послуги включають в себе наявність розгалуженої системи закладів охорони здоров'я, підпорядкованих кримінально-виконавчій системі. Це спеціалізовані і багатопрофільні лікарні, амбулаторно-поліклінічні і аптечні заклади.

Порядок надання засудженим медичної допомоги регламентований достатньо розгалуженою системою нормативно-правових актів з питань медико-санітарного забезпечення осіб, які утримуються в слідчих ізоляторах та виправно-трудових установах Державного департаменту України з питань виконання покарань, які регламентують організацію медичної допомоги в місцях позбавлення волі: порядок медико-санітарного забезпечення осіб, що утримуються в слідчих ізоляторах і виправно-трудових установах Департаменту; інструкція про обов'язкові профілактичні та періодичні медичні обстеження при направленні на роботу та працівників об'єктів харчування, водопостачання, в медичних частинах, лікарнях, будинках дитини; інструкція з дезінфекції водопровідних об'єктів і мереж; методика визначення хімічного складу та енергетичної цінності продуктів харчування; інструкція з проведення протипедиккульозних заходів; порядок забезпечення конфіденційності інформації про ВІЛ-інфікованих; типовий перелік оснащення медичних частин СІЗО і ВТУ медичним інструментарієм, устаткуванням і інвентарем; інструкція з проведення диспансеризації хворих, що знаходяться у виправно-трудових установах; типовий перелік лікарських засобів для надання невідкладної медичної допомоги; перелік показань і протипоказань для напрямку хворих засуджених у спеціалізовані лікарні (відділення); типові правила внутрішнього розпорядку для хворих, що знаходяться в лікарні; інструкція про проведення специфічної хіміопротипедиккульозу серед підслідних та засуджених; перелік захворювань, що є підставою для подачі в суди матеріалів про звільнення засуджених від подальшого відбування покарання; положення про лікарсько-трудову комісію. Спільним наказом Департаменту і Міністерства охорони здоров'я від 27.04.2000 р. № 79 / 91 на виконання вимог ст. 89 За кону України «Про пенсійне забезпечення» затверджена Інструкція про порядок проведення медико-соціальної експертизи інвалідів, що відбувають покарання в установах кримінально-виконавчої системи, якою регламентується порядок і терміни проведення повторного огляду засуджених інвалідів, подачі матеріалів для повторного огляду в органах медико-соціальної експертизи Міністерства охорони здоров'я України, а також порядок проведення експертизи засуджених, інвалідність у який наступила під час відбування покарання.

Засудженим, які сумлінно ставляться до лікування та позитивно характеризуються, дозволяється купувати щомісяця продукти харчування у крамниці колонії за рахунок коштів, які містяться на особових рахунках, і один раз на місяць додатково отримувати одну посилку або передачу. У разі відсутності необхідних медичних препаратів вони можуть бути отримані від

родичів з дозволу медичної частини колонії. Такі ліки зберігаються у медичних частинах, видача їх хворим на руки забороняється. Вживання ліків засудженими здійснюється в присутності медичного працівника.

Засуджені забезпечуються постільними речами, одягом, взуттям за сезоном, необхідним лікуванням, харчуванням за встановленими нормами за рахунок кошторису на утримання місць позбавлення волі.

Засудженим, які перебувають у лікарнях з приводу тяжких захворювань і яким потрібне додаткове харчування, може бути дозволений продаж продуктів харчування за висновком лікарської комісії в межах сум, установлених кримінально-виконавчим законодавством.

Засудженим, які перебувають у лікарнях, дозволяється отримувати передачі та посилки кількістю і вагою у відповідності до кримінально-виконавчого законодавства та Правил внутрішнього розпорядку установ виконання покарань.

Послуги зв'язку надаються ув'язненому і його родичам після узгодження режимних вимог. Економічного змісту послуга не має, тому докладно не розглядається.

Юридичні послуги надаються пенітенціарною системою держави ув'язненому безкоштовно в межах законодавства, якщо якість послуги його не влаштовує, то ув'язнений має право найняти спеціаліста по наданню цих послуг самостійно за рахунок своїх коштів чи коштів родичів.

Послуга користування кімнатами тривалого побачення. Суть послуги полягає в тому, що ув'язненому і його родичам надається на режимній території, що охороняється, обладнані кімнати для проживання сумісно при сплаті послуги. Послуга звільнена від податку на додану вартість, що істотно зменшує її вартість.

Послуга продажу продуктів харчування і предметів першої необхідності здійснюється на території установи виконання покарань, і кожен ув'язнений, що працює на виробництві пенітенціарної системи держави, має право скористатися цією послугою. Послуга звільнена від податку на додану вартість, доступна для ув'язнених, але недостатньо поширена в пенітенціарній системі держави в зв'язку з невеликими заробітними платами ув'язнених і режимними обмеженнями.

Соціально-педагогічні послуги. Основою цього виду послуг виступає соціально-виховна робота, що кваліфікована ст. 123 ч. 1 КВК України, як «цілеспрямована діяльність персоналу органів і установ виконання покарань та інших соціальних інституцій для досягнення мети виправлення і ресоціалізації засуджених... спрямована на формування та закріплення в засуджених прагнення до заняття суспільно корисною діяльністю, сумлінного ставлення до праці, дотримання вимог законів та інших прийнятих у суспільстві правил поведінки, підвищення їх загальноосвітнього і культурного рівнів» [36, с. 412]. З іншого боку, розвиток педагогічної складової послуги потребує створення додаткових умов для освітнього розвитку засуджених.

Зміст соціально-педагогічних послуг наступний. Виховна робота розглядається як один з основних засобів виправлення і ре соціалізації засудженого. Участь засуджених у здійснюваних виховних заходах на умовах добровільності враховується при визначенні ступеня їхнього виправлення, а також при застосуванні заходів заохочення та стягнення. Також закон передбачає можливість проведення таких виховних заходів, у яких участь засудженого є обов'язковою, як-то: праця, ранкова фізична зарядка, загальноосвітнє навчання засуджених молодіжного віку, які не мають середньої освіти і т. ін. Такі заходи здійснюються за допомогою програм диференційованого виховного впливу, що є формою соціально-виховної роботи з засудженими, яка проводиться персоналом органів та установ виконання. Помітне місце у роботі з засудженими відводиться їх участі в самодіяльних організаціях, які створюються для вирішення внутрішньо-колективних проблем самих засуджених, надання засудженим допомоги в духовному, професійному та фізичному розвитку, розвиток корисної ініціативи засуджених, надання позитивного впливу на виправлення засуджених, участь у вирішенні питань організації праці, побуту та дозвілля засуджених, сприяння адміністрації виправних установ у підтримці дисципліни та порядку, формування здорових відносин між засудженими, надання соціальної допомоги засудженим та їх родинам і т. ін.

Діяльність цих організацій є певним видом самоуправління у виправній установі, хоча і здійснюється під контролем адміністрації. Адміністрація виправних колоній постійно спирається на допомогу самодіяльних організацій засуджених у вирішенні багатьох питань: підтримання чистоти та порядку в приміщеннях та території; організація художньої самодіяльності та фізкультурної роботи, розвиток бібліотечної справи та розгортання роботи з читачами; активізація виробничої діяльності та дотримання виробничої санітарії та багато чого іншого. Участь засуджених у діяльності самодіяльних організацій враховується при визначенні ступеня їх виправлення.

У виправних колоніях для засуджених організуються гуртки соціально-корисної спрямованості. Порядок та організація роботи гуртків визначається адміністрацією установи. Виступи гуртків художньої самодіяльності можуть проводитись у межах колонії.

Розроблені і активно застосовуються заходи заохочення, які є окремими разовими пільгами чи актами морального стимулювання до подальшої позитивної поведінки. Їх поділяють на дві групи: заходи морально-організаційного і матеріально-грошового стимулювання.

При хорошій поведінці за певний період часу, що передбачає відсутність стягнень за даний період, добросовісному ставленні до праці, що полягає у якісному виконанні або перевиконанні виробничих завдань, хорошому триманні обладнання та робочого місця, відсутності порушень трудової дисципліни; виявлення трудової ініціативи, успішне оволодіння трудовою спеціальністю або участь в роботі самодіяльних організацій засуджених, тобто як постійна участь у роботі секцій та інших підрозділів,

так і окремих заходів вказаних організацій, участь в окремих виховних заходах, таких як організація лекцій, концертів, випуску стінгазет і т. ін. дозволяють застосовувати вище перелічені заходи заохочення. Якщо засуджений своєю поведінкою доводить, що немає необхідності для досягнення цілей покарання далі тримати його в установі виконання покарань, то він може бути представлений до заміни невідбутої частини покарання більш м'яким або до умовно-дострокового звільнення від відбування покарання.

Іншою групою заходів, які застосовуються при роботі з ув'язненими, є заходи, які також поділяють на дві основні групи: заходи стягнення, що носять разовий характер або такі, що застосовуються відносно нетривалий період і заходи стягнення, пов'язані з тривалою зміною порядку та умов тримання засуджених.

Показником виправлення засуджених служить також направлення ними грошових переказів з метою дострокового погашення позовів потерпілих та інших осіб.

При реалізації педагогічної частини послуги у виховних колоніях утворюються середні загальноосвітні школи трьох ступенів. Засуджені, які навчаються в них, розвивають загальний кругозір, підвищують рівень інтелекту та цивілізованості, запобігаючи таким чином вчиненню повторних злочинів і для цього забезпечуються безоплатно підручниками, зошитами та письмовим приладдям. Крім того в'язням, які бажають підвищувати свій загальноосвітній рівень самостійно, незалежно від віку створюються умови для занять у вільний від роботи час.

Для засуджених, які не мають робітничої професії, за якою вони можуть бути працевлаштовані в даній колонії, обов'язковою є підготовка на курсах професійного навчання робітників на виробництві. В установах виконання покарань здійснюється два види професійного навчання засуджених, це: навчання у професійно-технічних центрах, які є державними професійно-технічними навчальними закладами першого або другого атестаційного рівня, що здійснюють первинну професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації робітників з числа осіб, засуджених до позбавлення волі і навчання на виробництві установи.

Участь засуджених у здійсненні загальноосвітнього і професійно-технічного навчання в обов'язковому порядку враховується при визначенні ступеня їх виправлення.

Комунально-побутові послуги. Їх зміст наступний.

Згідно зі ст. 115 КВК України, особам, які відбувають покарання у виправних і виховних колоніях, створюються необхідні житлово-побутові умови, що відповідають правилам санітарії та гігієни. Норма житлової площі на одного засудженого у виправних колоніях не може бути меншою як три квадратних метра, у лікувальних закладах при виправних колоніях, у виправних колоніях, призначених для тримання і лікування хворих на туберкульоз, у стаціонарі — п'ять квадратних метрів. Засудженим надається

індивідуальне спальне місце й постільні речі. Установи виконання покарань забезпечуються, як правило, за рахунок власного виробництва меблями, інвентарем і предметами господарського призначення, а особи, позбавлені волі, забезпечуються одягом, білизною і взуттям за сезоном із урахуванням статі, віку й кліматичних умов, а в лікувальних закладах — спеціальним одягом і взуттям. Вартість речового майна, виданого засудженим у користування, відшкодовується ними за рахунок коштів, зароблених у місцях позбавлення волі, та згідно із заявами за рахунок коштів, що надійшли на особові рахунки. Після оплати вартості отриманого майна воно переходить у власність засудженого.

За частиною 4 ст. 115 КВК засудженим неповнолітнім, інвалідам першої та другої груп, жінкам з вагітністю понад чотири місяці, непрацюючим жінкам, які мають дітей у будинках дитини при виправних колоніях, непрацюючим чоловікам віком понад шістдесят років і жінкам — понад п'ятдесят п'ять років (якщо вони не одержують пенсії), а також особам, які звільнені від роботи через хворобу, в тому числі хворим на активну форму туберкульозу, харчування, одяг, взуття, білизна і комунально-побутові послуги надаються безоплатно.

В установах виконання покарань засуджені не тільки можуть придбавати продукти харчування й предмети першої потреби. З метою наближення умов життя в колонії до життя на свободі засудженим можуть надаватися й додаткові платні послуги: медичне обслуговування, фотографування, ремонт годинників, електробритв та інший дрібний ремонт дозволених до використання предметів і речей, лазньо-пральні послуги, прокат кіно- та відеофільмів тощо. Перелік послуг, які можуть надаватися на платній основі, встановлюється Державним департаментом України з питань виконання покарань. Затверджені норми добового забезпечення продуктами харчування засуджених до позбавлення волі. Для різних категорій позбавлених волі встановлено одинадцять норм харчування. Норми харчування осіб, позбавлених волі, є диференційованими.

З метою надання більш якісної послуги серед установ виконання покарань функціонують виправні колонії із сільськогосподарським профілем виробництва. З метою забезпечення продуктами харчування всіх осіб, позбавлених волі, у цих колоніях вирощують зернові, технічні культури, картоплю, овоче-баштанні рослини, розвивають птахівництво, тваринництво. Крім того, кожна виправна колонія пенітенціарної системи держави має підсобне господарство і власні переробні комплекси: млини, хлібопекарні, обладнання для виробництва макаронних виробів, дільниці консервації та соління овочів, цехи виготовлення молочної продукції і т. ін.

Організаційно-виробничі послуги є предметом послідовного дослідження і розглядаються за складовими нижче. А тут звертається увага фахівців на загальні положення, що прив'язується і викладається за теоретичними положеннями виробничої функції, яка зводиться до використання факторів виробництва і розвитку підприємницької функції

людини. Орієнтовно буде досліджене технологічне співвідношення, що відображає залежність між сукупними витратами факторів виробництва, з одного боку, і максимальним обсягом виробництва продукції – з іншого. У пенітенціарній системі держави діє виробнича функція з двома факторами виробництва – працею, що персоніфікатором якої є ув'язнені, і капіталом, персоніфікатором якого є держава. Інших можливостей, що є альтернативними, у системі, що має властивість обмеження, не існує. Останні надають наукові факти для проведення дослідження. Їх надання можливе як на території установи, так і вони можуть бути перенесені за її межі. У викладі розглядаються за складом потенційних можливостей ув'язнених і ті й інші. Участь ув'язнених на території осередків відбування покарання пов'язується з виконанням господарчих робіт по забезпеченню життєдіяльності, і назвати їх послугами було б не правильно, бо вони державою не оплачуються і споживаються самими ув'язненими. Таке уточнюється і відтворюється за декілька іншим змістом, що у вигляді схеми наведено на рис. 1.6.

Щоб виконувати такі роботи у відведений час, ув'язнений повинний мати дозвіл, бажання працювати і обладнання. Дослідження названих складових як за структурою, так і за мотивами залучення учасників за організаційними складовими, що названі організаційно-виробничими послугами, виявляє ряд особливостей. Так, згідно до статті 118 кримінально-виконавчого кодексу засуджені до позбавлення волі повинні працювати в місцях і на роботах, які визначаються адміністрацією колонії. Засуджені залучаються до суспільно корисної праці з урахуванням наявних виробничих потужностей, зважаючи при цьому на стать, вік, працездатність, стан здоров'я і спеціальність. Засуджені залучаються до праці, як правило, на підприємствах, у майстернях колоній, а також на державних або інших форм власності підприємствах за умови забезпечення їх належної охорони та ізоляції. Перелік робіт і посад, на яких забороняється використовувати засуджених до позбавлення волі, визначається нормативно-правовими актами Державного департаменту України з питань виконання покарань. Без оплати праці засудженні можуть залучитися лише до робіт з благоустрою колоній і прилеглих до них територій, а також поліпшення житлово-побутових умов засуджених або до допоміжних робіт із забезпечення колоній продовольством. До цих робіт засуджені залучаються, як правило, в порядку і, в неробочий час і не більш як на дві години на день.

Економічна сутність предмету дослідження відображається через процеси обміну діяльністю, які знаходять місце пенітенціарної системи держави в середовищі послуг держави, пов'язують її з органічною структурою налагодження обмінних відносин у державі. За такою ситуацією, яку можна оцінювати як нову для дослідників і недостатньо досліджену, бо включаються ринкові складові співдії, в якій не є узагальнений висновок прояву, а середовище, що підлягає вивченню, умовно відноситься до економічного, треба створити й нову теорію відносин.

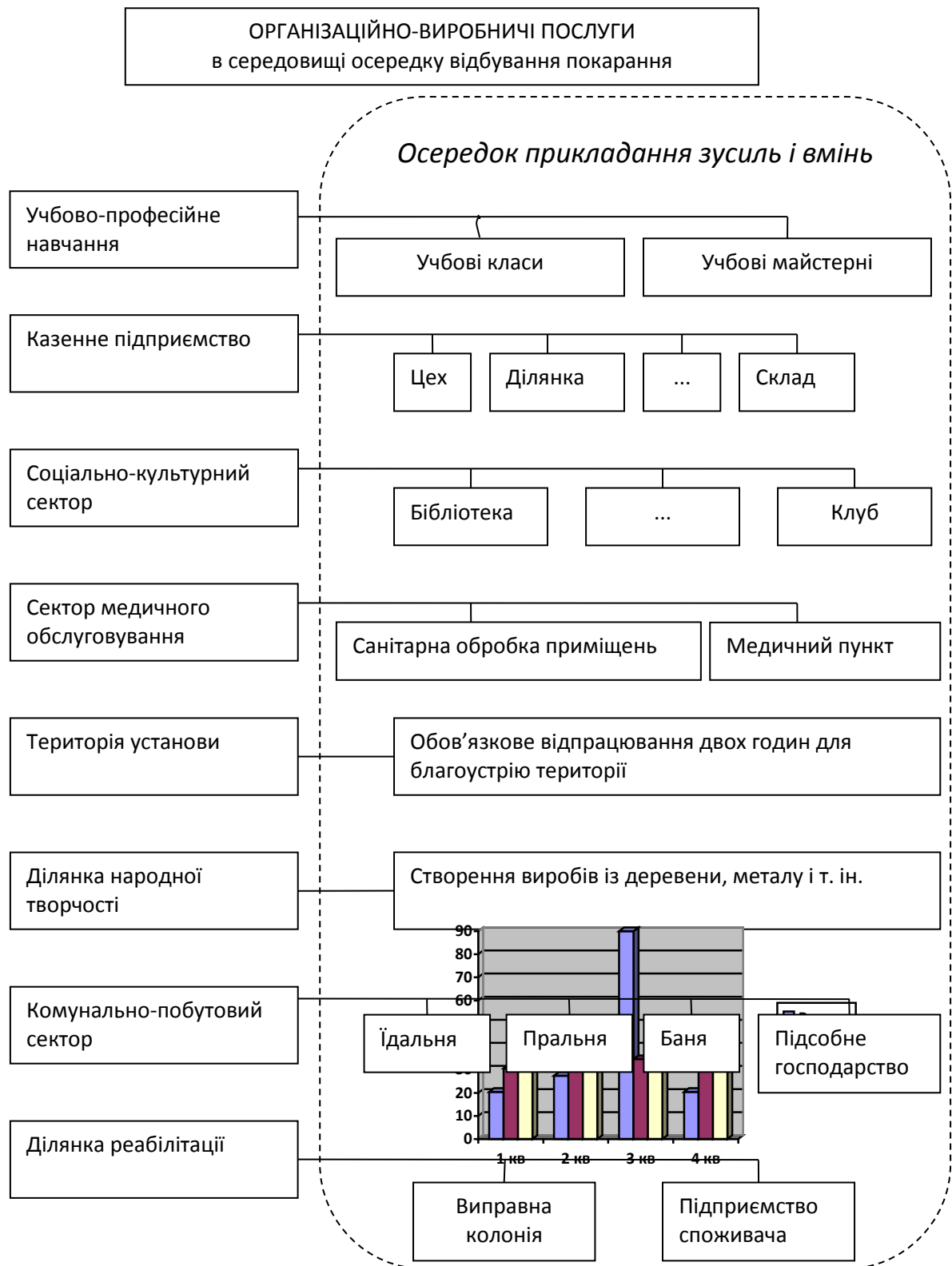


Рисунок 1.6 - Структура підрозділів, де можливий розвиток підприємницької функції в'язнів

За таким витоком думки змінюються елементи, концепція, складові, сутність, умови, чинники і фактори споживання послуг, які надаються пенітенціарній системі державним і приватним установам, громадським і

промисловим осередкам, окремим громадянам і підприємцям за новими матеріальними і теоретичними основами розвитку пенітенціарною системою держави, тобто внутрішнього середовища, яке називається позитивно виправним за виставленими перед окремою установою первинними задачами і умовно економічним за потенційними можливостями ув'язнених до виконання виробничої функції, що узгоджується з соціально-економічною парадигмою укладу держави, тобто зовнішнього середовища, яке називається ринковим теж умовно по відношенню до пенітенціарної системи.

Зміни в обох середовищах визнаються як об'єктивні, бо адміністративно-керуюча система управління економікою держави заміщується ринковою системою розподілу. Однак і для тієї і для іншої системи виявляються загальні ознаки пенітенціарної системи держави. Вони наведені на рис. 1.7 для розпізнання середовища, що назване виробничим.

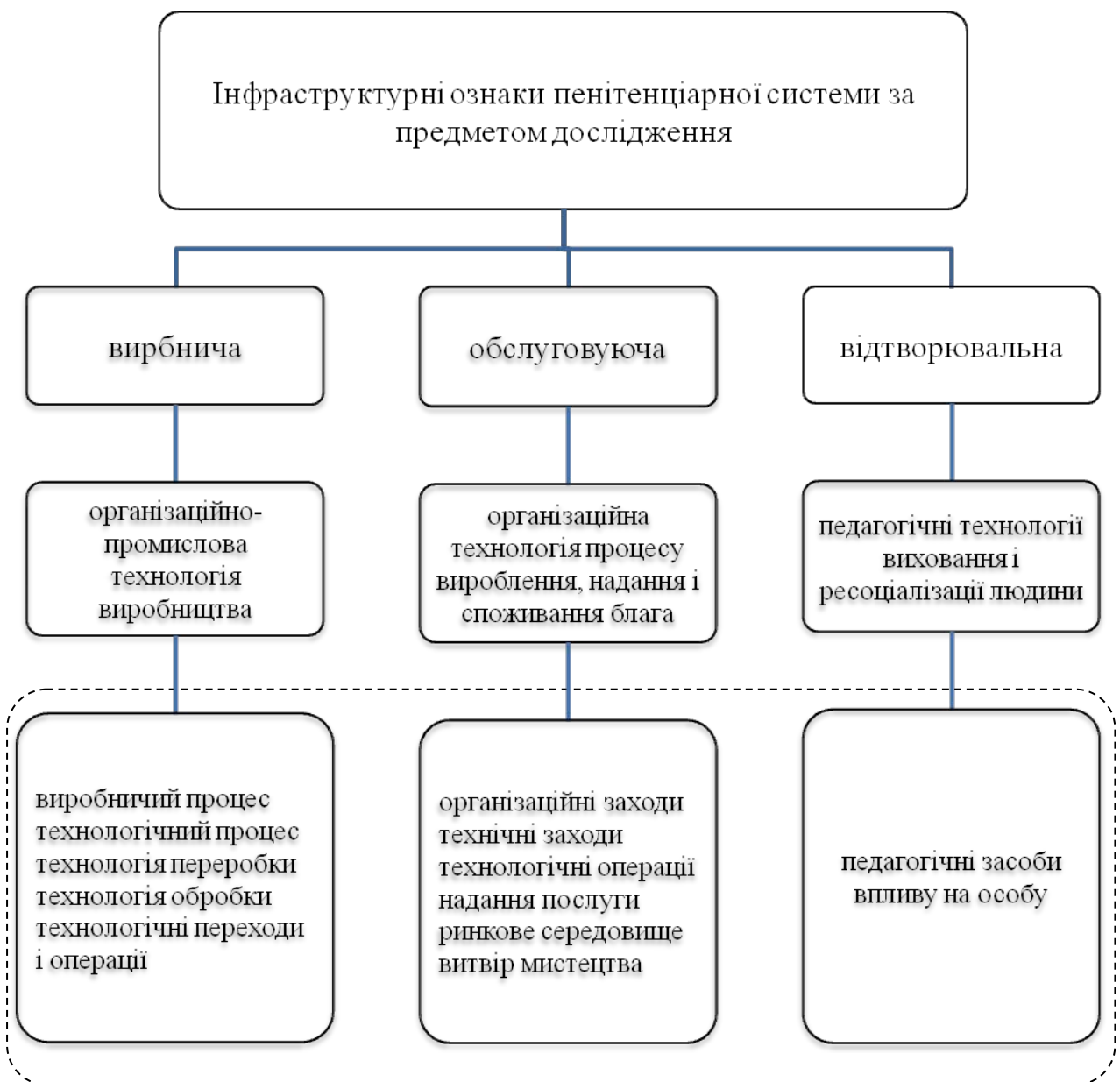


Рисунок 1.7 – Метод розпізнання виробничого середовища пенітенціарної системи держави

Оскільки пенітенціарна система держави на даному етапі наповнення доказової основи дослідження умовно визнається економічною системою, то треба вести мову про її інфраструктуру, як єдиної складової, що може характеризувати її як цілісність, бо інфраструктура, як відомо, є обов'язковим компонентом будь-якої цілісної організаційно-економічної системи. Вона не тільки зв'язує і допомагає організовувати ділові відносини в систему, але й сприяє реалізації інтересів її учасників, завдяки диференціації ринкових ніш, що зайняті, зумовлює спеціалізацію суб'єктів економіки, спрощує юридичний і екологічний контроль, державне і громадське регулювання ділової практики. Тобто інфраструктура, якщо сприймається в її класичному сприйнятті – це сукупність галузей, підгалузей, виробництв і служб, які створюють загальні умови для ефективного функціонування відтворювального процесу і відтворення робочої сили. В той же час інфраструктурна діяльність забезпечує єдність і нерозривність відокремлених у просторі і часі процесів виробництва матеріальних компонентів суспільного продукту. Найважливішим її завданням є поступове звільнення основних видів діяльності від виконання функцій обслуговування виробництва, зосередження їх уваги і зусиль на основній діяльності. Виникнення і розвиток інфраструктури пов'язані із суспільним поділом та кооперацією праці і розвитком суспільного характеру колективного виробництва. Сформувалася вона завдяки тривалій еволюції ділових відносин і є сукупністю організаційно-правових форм, що опосередковують ці відносини і пов'язують їх в єдине ціле за різними соціально-економічними укладами.

Керуючись наведеним, система послуг у пенітенціарній системі держави має самостійні індивідуальні елементи інфраструктури, встановлення яких можна виконати, виходячи з того положення, що інфраструктура сфери послуг є невід'ємним компонентом ділових відносин суб'єктів бізнесу. Окрім того, одночасно вона теж є сукупністю організаційно-правових форм, що опосередковують ділові економічні відносини і пов'язують їх в єдине ціле. У сукупності невід'ємності і організаційно-правових форм виокремлюються особливості інфраструктури, що притаманне їй осередкам пенітенціарної системи держави і їх зовнішньому середовищу.

У якості особливостей інфраструктури сфери послуг розглядається специфічне функціональне призначення інфраструктури, допоміжний її характер, поєднання споживання корисного ефекту з процесом виробництва в основних галузях економіки, багатоцільовий характер, високі капітало- і фондомісткість. Класифікація інфраструктури здійснюється у залежності від об'єктів обслуговування, рівня організаційно-технологічного функціонування, співвідношення розвитку основного виробництва та інфраструктури за визначеними критеріями, що прив'язуються до ринку (рис. 1.8).



Рисунок 1.8 – Інфраструктура розвитку підприємницької функції пенітенціарної системи держави

Виокремленими видами інфраструктури ринку послуг за критерієм об'єкту обслуговування є три різновиди, а саме: виробнича інфраструктура ринку послуг, тобто такої галузі економіки, що забезпечує виробничо-технічне обслуговування відтворювального процесу, соціальна інфраструктура ринку послуг, тобто такої галузі економіки, що створює загальні умови відтворення трудового потенціалу держави чи окремого регіону, інституціональна інфраструктура ринку послуг, тобто такої галузі економіки, що забезпечує політико-правове і соціально-економічне функціонування суб'єктів сфери послуг. За названим критерієм можна розглядати і давати оцінку загально визнаним суспільним процесам, у яких матеріальне забезпечення людини залежить від її статусу відповідно до місця знаходження за ознакою розподілу блага.

Треба зазначити, що осередки пенітенціарної системи держави знаходяться у найдалшій віддаленій точці розподілу і привласнення блага. Точно так само виглядає й інфраструктура, що класифікується за іншим критерієм - критерієм рівням організаційно-технологічного функціонування, де своє місце займає міжнародна, державна, галузева, регіональна і локальна організація відносин.

За названим критерієм криється зв'язок у відношеннях за ознаками організаційної вертикалі виробництва і обміну діяльністю, і поширюється вона для пенітенціарної системи держави в останніх трьох формах відносин на засадах співвідношення основного виробництва та інфраструктури. Але, щоб завершити розпочатий опис скажемо й про те, що є й інші, що є менш значними для пенітенціарної системи держави, критерії. Так, за критерієм співвідношення розвитку основного виробництва та інфраструктури виокремлюються ознаки випереджуючої, одночасної чи запізнилої організації відносин (рис. 1.9). Останні ознаки регулюються державою, а не пенітенціарною системою держави. Окрім того, оскільки ринок послуг виокремлюється у самостійний фактор налагодження обмінних відносин, то класифікується ще й за наступними критеріями, а саме за:

видом послуги. Розрізняється ринки будівельних, житлово-комунальних, побутових, соціально-культурних, транспортних послуг, ринки обладнання, зв'язку, робочої сили, технологій, а також ринки інформаційних, посередницьких, страхових, торговельних і фінансово-кредитних послуг;

просторовим розповсюдженням. Розрізняється локальний, регіональний, національний і світовий ринки послуг;

механізмом взаємодії учасників. Розрізняється вільний, державно-регульований, монополізований і інші ринки послуг;

рівнем насиченості процесів. Розрізняється дефіцитний, надлишковий, рівноважний за обсягом і структурою ринки послуг.

В Україні пенітенціарна система держави, успадкувала переваги централізованої, тобто планової системи господарювання, а тому державою окремі види фінансується за залишковим принципом.



Рисунок 1.9 – Інфраструктура пенітенціарної системи держави за функцією впливу

Про це доцільно вести мову ще й з того приводу, що предметом розгляду є людський ресурс пенітенціарної системи держави, що теж за законами держави повинний одержувати винагороду, що відповідає витратам праці. Оскільки від старої економічної структури отримані у спадок державні спеціалізовані підприємства, то більшість таких підприємств застарілі і за технікою і за технологією «виконання послуги». Таке має як негативні наслідки для держави, так і позитивні резерви, які підлягають підлаштуванню під нові економічні відносини. В той же час у економічні відносини включилися нові елементи, а тому сучасний стан і розвиток ринку послуг в Україні характеризує наступний ряд особливостей, а саме:

1) є наявні могутні резерви щодо розширення асортименту і видової структури, збільшення обсягів реалізації послуг за рахунок включення підприємницьких важелів взаємодії;

2) надані умови для ефективного розвинення і функціонування структури малих і середніх господарських утворень;

3) розширена колективна форма власності на засоби виробництва за рахунок капіталістичного привласнення результатів праці;

4) мале підприємництво на ринку послуг підтримується фінансами держави.

Особливості ринку послуг можна поповнювати, якщо враховувати регіональні аспекти розвитку.

Стає визнаним те положення, що пенітенціарна система держави має ряд казенних підприємств, що оснащені технологічними приладами, пристроями і устаткуванням для виробництва суспільно корисного продукту чи надання послуги. На таких підприємствах у залежності до вимог державного стандарту здійснюються технологічні процеси, що дозволяють вести мову про виробництво суспільно корисної речовини і його оцінку за класичним відтворювальним процесом накопичення і споживання блага. Керуючись наведеним, у подальших дослідженнях використовується термін „технологія” як змістовна складова двох понять, а саме: налагодження виробничого і технологічних процесів видобутку речовини і організації процесу надання послуги споживачу. Коли мова йдеться про промисловість чи виробництво послуги, а саме це й є предметом розгляду у цьому параграфі, то технологія здобуває зміст, через який відображає дія людини, що оснащена знаряддям і технікою. Розглянемо термін „технологія” у в’язці з виробничою сферою, галуззю промисловості, виробничим і технологічним процесом за змістом, що аналогічний наведеному, бо виробництво як би ми не описували пенітенціарну систему держави, присутнє у ній.

Поняття „технологія” відображає процес послідовної зміни властивостей, стану, розміру чи форми предмету праці, що здійснюється при виготовленні суспільно корисної енергії, продукції чи речовини. Технологією фахівці часто називають науку, що вивчає засоби і процеси одержання і переробки продуктів природи в предмети споживання і засоби виробництва.

Це широке поняття і оскільки задача його вивчення виходить за рамки даного дослідження, то поняття «технологія» надалі треба визначати з позиції економічної діяльності людини, що, як відомо, спрямовується на виявлення корисності, на зміну і пристосування предметів і речовини зовнішнього природного середовища для задоволення індивідуальних і суспільних потреб. Таке можливе і для середовища пенітенціарної системи, якщо згадаємо про складові механізми взаємодії людини у середовищі суспільного виробництва, де праця, носієм якої є людина, підсилюється засобами праці з метою перетворюючого впливу на предмет праці, який людині здійснити неможливо. Якщо відомі засоби і предмет праці, то саме поняття «технологія» набуває визначеного змісту, бо за діями людини криється предмет праці, що завжди є об'єктом природи, який у суспільстві перетворюється на продукт споживання чи товар. Тобто, щоб виокремити речовину, яка може стати продуктом чи товаром споживання, треба застосувати промислову технологію, яка активує процес послідовної зміни властивостей, стану, розміру чи форми предмету праці. Саме «процес послідовної зміни» у подальшому розкриває зміст операцій і робіт, що можуть перетворити людський ресурс пенітенціарної системи у реальний трудовий ресурс окремо визначеного виробничого простору. Все й можливість включення і саме активна участь, залежать від змісту промислової технології.

У залежності від виробу промислова технологія набуває механічну, хімічну чи іншу технологічну основу. Механічна технологія рухає такі процеси переробки енергії, матеріалів і сировини у виробі, за якими змінюються механічні і фізичні властивості предмету праці, але внутрішня структура і склад речовини залишається без зміни. Наприклад, з бетону виготовляються будівельні складові, із деревини – меблі, з металу - деталі машин і механізмів. Потенційно кожне з названих виробництв може здійснюватися у середовищі пенітенціарної системи. Якщо продовжити приклади, то хімічна технологія рухає процеси переробки, в результаті здійснення яких відбуваються глибинні зміни складу, внутрішньої структури і загальні властивості речовини. Таке відбувається, коли ведеться переробка природних корисних копалин, таких якими є вугілля, газ, нафта, руда і т. ін., на основі яких одержується добриво, паливо, пластична маса, штучне волокно й інші продукти, які мають будову, властивості і склад, що принципово є відмінними від вхідних речовин. В останньому прикладі, окрім фізичних навиків, треба вести мову вже й про знання виконавця, що ускладнює можливості входження людини з пенітенціарної системи у виробниче середовище. Але виробництв безліч, а тому за цим криється і розмаїтість видів технології, за якою види праці за спеціалізацією відповідного виробництва концентруються в окремій галузі промисловості, що полегшує виконання у подальшому їх класифікації за критерієм споріднених виробів, а також дозволяє оцінити потенційні можливості використання працездатності в'язнів на окремих робочих місцях. Виконаємо відповідний аналіз за задачами дослідження, врахувавши цілісність галузі промисловості.

Галузь промисловості сприймається у дослідженні як сукупність підприємств, яка характеризується єдністю економічного призначення виробленого продукту, однорідністю перероблюваної сировини, спільністю виробничого і технологічних процесів, технічної бази і фахових кадрів. Прикладом галузі є вугільна, машинобудівна, металургійна, текстильна промисловості, де в якості провідних виробничих робітників працюють вугледобувачі, гірники, прохідники, металісти, металурги, тобто конкретна галузь промисловості спеціалізується на виробленні однорідного продукту з однорідної сировини і за однорідним технологічним процесом, що притаманний тільки їй одній і приводиться у дію працею відповідної кваліфікації. Якщо є потреба, то виконується об'єднання декількох спеціалізованих галузей промисловості в комплексну галузь (наприклад, чорна металургія, машинобудування, електро- і теплоенергетика і т. ін.), що дозволяє суспільству задовольняти синтетичні потреби і досягати суспільно необхідної ефективності виробництва. Проте загальний поділ надає в розпорядження дослідження масу основної праці, що споживає висококваліфіковану працю, а таке звужує чи робить недосяжним застосування праці ув'язнених, кваліфікація яких не така вже й висока. Тобто треба знати інший класифікаційний підхід. Такій підхід надає більш розширену інформацію, коли галузі промисловості за характером впливу на предмет праці розподіляються на групи видобувних й обробних. Перші зайняті видобутком природної сировини (вугілля, природного газу, солі, руди металів, торфу тощо), другі - переробкою продукції видобувних галузей промисловості і сільського господарства (руди чорних і кольорових металів і т. ін.). У залежності від економічного призначення виробленого продукту у роботі може бути розглянутий і такий підхід, коли розрізняються галузі, що виробляють засоби виробництва, тобто група А, і галузі, що виробляють предмети споживання, тобто група Б. Не вдаючись на даній стадії дослідження в технологічні подробиці наведеної класифікації галузей промисловості, можна логічно дійти висновку про те, що чим складнішою за своїм продуктом є галузь промисловості, то виникають інші вимоги до кваліфікації працівників і до їх вольових якостей, а таке є не на користь людського ресурсу пенітенціарної системи.

Перед тим, як перейти до висвітлення сутності технологічного процесу, а точніше кажучи про сутність прикінцевих операцій і робіт, які може виконати ув'язнений, а за цим і його значущості за економічною оцінкою, для довідки скажемо тут про те, що у промисловості колишнього простору СРСР нараховувалося 227 галузей, які були об'єднані у 18 комплексних укрупнених галузей. В Україні натеper класифікатором враховано 18 галузей, які розрізняються за технологічними ознаками. Для користування таким методичним підходом до розподілу діяльності між галузями економісти вводять в обіг поняття «виробничого процесу» і «технологічного процесу», вивчають і порівнюють їх провідні ознаки.

Виробничий процес у їх розумінні – це більш широкий процес, ніж технологічний, і він рухає сукупність виробничих, організаційних і технологічних дій, у результаті злиття яких у часі похідні матеріали і напівфабрикати перетворюються в енергію, речовину чи продукцію, що підготовлені для споживання на умові доцільності у відповідності до свого нормативного призначення. Для більшої доступності сприйняття терміну у середовищі економістів скажемо про те, що виробничий процес потребує здійснення різноманітних дій, серед яких є власне організація самого технологічного процесу, постачання сировини, збут продукту, обмін інформацією, облік витрат і здобутків, ремонт устаткування, навчання персоналу, забезпечення санітарно-гігієнічних і екологічних норм виробництва і заходів безпеки і т. ін. Такі дії різноманітні за змістом і розподілені у технологічному ланцюгу взаємодії за часом і технологічними операціями, що забезпечується сукупністю організаційних, економічних і технічних заходів і міроприємств, на основі реалізації яких вирішується конкретно окреслена виробнича задача. Якщо описувати його інакше, в загальному вигляді, то виробничий процес складається з налагодження організаційно-економічного управління виробництвом, енергетичного, матеріального і сировинного забезпечення технологічного процесу, здійснення охоронних, складських і транспортних операцій, організації робіт по ремонту, технічному огляду, ревізії і обслуговуванню машин, механізмів і стаціонарного устаткування.

У будь-якому виробничому процесі виділяються основні процеси, які виконуються висококваліфікованими і кваліфікованими виробничими працівниками і забезпечують перетворення енергії, сировини і матеріалів у споживчі речовини чи продукт, допоміжні процеси, які виконуються менше кваліфікованими допоміжними робітниками і тими робітниками, що сприяють виконанню технологічного процесу. Є ще й група обслуговуючих працівників, що мають найнижчий кваліфікаційний рівень підготовки. Для прикладу скажемо, що основні процеси завершуються видобутком руди, вугілля і інших природних копалин, виплавою сталі і чавуну, виготовленням окремих деталей, машин і механізмів тощо, а допоміжні процеси забезпечують виготовлення оснастки і сировини, використовуваної в основному технологічному процесі. Окрім того, треба виконувати й інші операції, такі як видалення відходів, залишків і сміття після технологічної обробки сировини і матеріалів і т. ін. Увага фахівців у даному дослідженні на останньому положенні акцентується і загострюється з такої причини, що споживається праця різнорівневої кваліфікації, а саме: на основних процесах – більш кваліфікована, а на допоміжних – менш кваліфікована праця, на обслуговуючих – некваліфікована, а тому за потребою у менш кваліфікованій праці можуть бути окремі операції і роботи досяжними і для пенітенціарної системи.

Технологічний процес сприймається і розглядається економістами двояко: як самостійний, а в окремих випадках як частина виробничого процесу,

але і в тому і в іншому разі він пов'язується безпосередньо з послідовним перетворенням предмета праці в продукт праці на умові виконання окремих операцій з предметом праці. Тобто продукт праці може бути вироблений за технологічною послідовністю обробки у встановленому порядку виокремлених операцій, робіт і функцій з залученням визначеного технологічного устаткування, тобто споживання визначеної кількості і якості сировини відповідного складу і якості, переробка якої виконується з використанням машин і механізмів в заданих технологічних параметрах (мається на увазі швидкість різання, температура, тиск, час і т. ін.). У якості потенційного резерву залучення в'язнів пенітенціарної системи держави до виконання суспільно корисної праці дане дослідження вище і тут звертає увагу на споживну кваліфікацію робітника і розглядає різницю, яка притаманна середовищу технологічних процесів якраз за складністю виконуваних технологічних операцій. Така різниця обумовлена організаційними, технічними і технологічними особливостями, що дозволяють споживати чітко визначену долю кваліфікованої, малокваліфікованої і некваліфікованої праці за законом кооперації і розподілу праці, і така доля залежить від розмаїття продуктів виробництва, які споживаються, складнощі управління засобами виробництва і їх технологічної синхронізації за якістю автоматизації чи механізації, похідних матеріалів, сировини, складності прийомів і методів роботи і ряду інших чинників.

Технологічний процес, якщо оцінювати його, знову ж, з економічної позиції, є первинним осередком споживання коштів, що являють собою збалансований процес перетворення грошових і матеріально-енергетичних потоків природних ресурсів у споживну вартість. Такий підхід є, але він не може бути сприйнятий виконуваним дослідженням, бо за визначеною задачею в ньому розглядаються технічні мотиви включення людського ресурсу у технологічні процеси і окремі роботи, що є доцільними для суспільства, а теоретичні основи економічних положень виключаються. Але деякі характерні особливості руху потоків можуть бути корисними, і тут наведеними. Так, у джерелі [38, с. 9] сформульовані такі характерні особливості руху потоків у в'язці з трансформаційними наслідками і перетвореннями й залежністю раціональності і ефективності використання ресурсу, заходів і системи конверсії, й на них треба вказати, щоб мати уявлення. Вони наступні:

1) «грошові і матеріально-енергетичні потоки спрямовані назустріч один одному. При цьому грошові потоки випереджають матеріально-енергетичні, граючи роль інфраструктури виробництва;

2) трансформація природних сировини і ресурсів у споживчу вартість відбувається на стадії технологічного перетворення;

3) раціональне використання природних ресурсів, ефективність природоохоронних заходів і економічна ефективність системи конверсії залежать від науково-технічного рівня технологічного процесу».

Тобто заявлений у дослідженні процес не такий вже й простий, бо має не тільки теоретичні основи, а й функціональні механізми здійснення. Розглянемо загальне і особисте пенітенціарної системи держави, що включається зі своїми людським, сировинним, технологічним і фінансовим ресурсами у економіку держави за формою казенного підприємства з урахуванням наведених загальних і характерних особливостей.

В аналізі сутності казенного підприємства пенітенціарної системи держави первинно треба вести мову про те, що у всіх економічних системах, а пенітенціарна система із-за своєї уособленості і є окремою економічною системою держави, бо має всі необхідні важелі для налагодження виробничої діяльності – людський ресурс, штучне підприємство і систему організаційних і розподільчих відносин, - у якій технологія і настанови держави є основою визначення витрат і економічної ефективності використання праці, що одночасно є й перехідною складовою розгляду явищ за методами економічної теорії у внутрішньому її середовищі. Природна річ, що показник економічної ефективності технологічного процесу засновується, як завжди для усіх без виключення видів витрат, і персоніфікується через первинний показник собівартості виробленого продукту чи переробленої продукції. Нагадаємо тут, що собівартість - це сукупність матеріальних і трудових витрат підприємства на виготовлення і реалізацію продукції, що відображаються у грошовій формі. Але наскільки таке відповідає реальності при обчисленні витрат у середовищі пенітенціарної системи, ще треба уточнювати.

У середовищі казенного підприємства всі витрати підприємства більш-менш безпосередньо пов'язані з виробництвом, тому процедура їх обчислення не відрізняється від схеми, що є загально прийнятою у державі. У перелік статей витрат, із яких складається собівартість, до обліку включається:

- напівфабрикати, основні матеріали і сировина, що є складовими технологічного процесу виробництва;

- енергія й паливо, що використовуються в технологічних цілях;

- амортизація, що є засобом відрахування коштів на відшкодування зносу основних виробничих фондів, серед яких своє місце займають будівлі, споруди, машини, механізми, прилади й інше технологічне устаткування;

- витрати на заробітну плату основних, допоміжних і ремонтних робітників, і заробітна плата адміністративно-управлінського персоналу, який задіяний у виробництві;

- комерційні витрати, в які умовно включаються і обов'язкові нарахування в державні фонди.

Витрати на охорону і утримання в'язнів здійснюються за кошти держави. Собівартість виробленого продукту залежить від багатьох факторів, що пов'язуються з якістю одержуваної сировини, застосованою системою оплати праці, засобом виробництва енергії, а також з технологічною

складністю виробів. Мова про інтенсифікацію технологічного обладнання у роботі не ведеться, а головний резерв оптимізації собівартості продукції пов'язується з мотивами ощадливого використання енергії, матеріалів, палива, сировини і робочого ресурсу машин і механізмів, що й так є вкрай дешевим.

І все ж таки, на окремих казенних підприємствах ведеться кропітка робота по запобіганню непродуктивних витрат живої і опрідметненої праці. Відношення до виявлення резервів виробництва за рахунок інтенсифікації технологічного процесу складається на тій основі, що в пенітенціарній системі України, хоч і не в таких масштабах, як це було у СРСР, але, все ж таки, застосовуються технології машинобудування, які збереглися виключно на одиничному виробництві, в той час як серійне і масове - відсутнє. Тобто увага приділяється одному з трьох названих типів виробництва - одиничному. В одиничному виробництві вироби виготовляються в одному або декількох примірниках, продуктивність праці невисока, а розрахункова собівартість продукції є вищою, ніж у виробництвах інших типів. Перевагою є те, що кваліфікація робітників високою не може бути, а таке допускає замість універсальних машин і механізмів використовувати найпростіші засоби технічного оснащення робочих місць. До цього приєднується дешева робоча сила, якій не може бути визначена висока оплата праці. Якщо вести мову про найпростіші вироби, такі як вироби брущатки, віників, контейнерів, колючого дроту, сітки-затяжки, сітки-рабиці, упаковок дров, шлакоблоку і т. ін., то умовно можна вести мову й про осередки серійного виробництва виготовлення деталей, бо здійснюється такий процес за замовленням хоч і різноманітних, але достатньо великих за розміром партій або їх серій з періодичним повернення до їх виконання чи поповнення. Але знову ж обумовимося, що мова може вестись тільки про дрібносерійне, а не про крупно-серійне виробництво. Оскільки, коли дрібносерійне виробництво розглядається теоретично, то йому приписується така якість, що воно не потребує споживання високої кваліфікації робітників, бо номенклатура виробів обмежена і повторюється, праця частіше монотонна і фізично тяжка, то таке сприяє придбанню ув'язненим відповідних трудових навичок у короткий час. За тієї умови, що контингент в'язнів постійно змінюється і невисокий кваліфікаційний рівень більшості ув'язнених повторюється, а деякі з них з таким виробництвом стикаються, навіть, вперше, то легше засвоювати і виконувати одну операцію протягом тривалого часу, що було завжди притаманне не одиничному, а масовому виробництву. Тобто, підводячи проміжні висновки, становиться ясным, що теоретично визначається протиріччя, але виконання операцій і робіт може бути здійсненою задачею не на основі високопродуктивних методів на автоматах і автоматичних лініях, оснащених спеціальними інструментами і пристосуваннями, а завдяки виконання монотонної ручної фізичної праці, що підсилюється спрощеними технічними засобами. Це й є позитивною якістю, що дозволяє пенітенціарній системі держави включатися у виконання найпростіших технологічних процесів.

Відволікаючись від впливу науково-технічного прогресу, в переліку ознак оптимізації собівартості продукції своє провідне місце займають сировина, тобто її склад і якість, і людський ресурс, тобто заробітна плата і її рівень. Розглянемо їх сутність, але дослідити при цьому треба якість не тільки сировини, що споживається на казенних підприємствах пенітенціарної системи, але й якість палива, води й інших складових, а за цим і якість продукції, що виробляється, організаційні і методичні моменти стандартизації, метрології і сертифікації, а нарівні з цим і умови комплексної підготовки виробництва. Треба пам'ятати про те, що пенітенціарна система держави діє в умовах, що є вкрай обмеженими за доступом до зовнішнього середовища. Розглянемо за змістом дві з них – сировину і паливо.

Загальний зміст сировини наступний. Сировиною для виробництва суспільно корисного продукту називається речовина природного чи синтетичного походження, яка являє собою основу технологічного процесу по перетворенню у споживчу якість. Загальним прикладом споживання сировини є залізна і інша руда для металургійних технологій, віскозне волокно для текстильних, арматура, глина, цемент, шлак і т. ін. для будівельних, а для виробництв пенітенціарної системи держави найчастіше зустрічається повторне використання виробів і утилізація відходів тих конструкцій, що перевершили норми ресурсного використання за первинним своїм призначенням.

За думкою викладу наведені приклади повинні вказувати на природне походження сировини, якщо вона характеризується наступним: її видобувають із надр землі, як корисну копалину, виокремлюють із гірських порід як цінні елементи, чи випарюють, із рослин, як споживну речовину. Тобто в пенітенціарну систему держави попадає найчастіше вже така штучна сировина, що характеризується такою властивістю, що вона виокремлюється із різних природних матеріалів, але ще й за такої умови, що вона була спожитою за промисловим використанням конструктивно. На казенних підприємствах системи штучна сировина складається з: металовиробів (арматура, дріт металевий, елементи огорожі, решітка, труба тощо), деревина (бруси, дошки, обаполи, рейки, черенки тощо), поєднання компонентів (базальт, піноблок, саман, тирсобрикет, черепиця, шлак і т. ін.).

Мінеральна сировина, що використовується у досліджуваному середовищі, ділиться на три види: нерудна, пальна і рудна. Нерудна сировина, що являє собою гірські породи і їх сполуки, які використовуються у виробництві будівельних, хімічних і інших неметалевих матеріалів (апатити, глина, гравій, крейда, пісок, поварена сіль і т. ін.), найбільш поширене і найчастіше зустрічається як основа технологічного процесу. На другому місці знаходиться пальна мінеральна сировина, що включає вугілля, пальні сланці, природний газ, нафту, торф і т. ін., що використовується як сировина для поповнення енергетичних запасів. Не зважаючи на те, що група «мінеральної» сировини служить джерелом одержання інших різноманітних продуктів, в виробництві пенітенціарної системи вона виконує переважно роль

пального. Скажемо й про те, що рудна сировина класифікується за числом металів, що утримуються у ньому, хімічним складом мінералів і порожньої породи, але в виробництві вона використовується вкрай рідко, і то, як основа будівельних виробів.

Визначимося також із тим явищем, що в окремих виробництвах повсемістно використовується рослинна і тваринна сировина. По своєму призначенню вона поділяється на харчову і технічну. Споживання такої сировини у досліджуваному середовищі ведеться після її переробки найчастіше як складова харчування в'язнів. Тобто керівний склад державної установи проявляє піклування по поповненню запасів харчів ув'язнених доступними засобами. Для цього на території фактично кожної виправної колонії в Україні створене підсобне господарство, де в'язні вирощують і доглядають домашніх птахів і тварин, овочеві і садові культури, що дозволяє частково покращити калорійність і якість харчування. Природним є те, що головним постачальником такої сировини виступає сільське і тваринницьке господарство. За рахунок обміну діяльністю запаси сезонно поповнюють харчовою сировиною, що є, окрім сільського, продуктом ще й лісового і рибного господарства, і використовується здобуте для харчових цілей. Бажано мати гриби, огірки, капусту, картоплю, молоко, м'ясо хлібні злаки, харчові жири, ягоди і т. ін., що може бути обміняне на посильну працю в'язнів, технологічно опрацьоване (висушене, заквашене, замариноване, засолене тощо) і спожите. Наприклад, в Донецькій області для вирішення вище перелічених цілей пенітенціарній системі належить сільськогосподарське підприємство з орними землями більше ніж на 3,0 тис. га, тваринницькими комплексами, зарибленими ставками і парком сільськогосподарської техніки, яке частково забезпечує в'язнів області картоплею і хлібними злаками, молочною, м'ясною, рибною, продукцією. Тобто цілісна сфера сировини в цій системі розглядається з іншого боку, а саме, як виробництво сполучення технологічних, фізичних і хімічних властивостей, що забезпечують відповідний рівень технологічного процесу і якості продукції, що йде не на продаж, а безпосередньо споживається контингентом в'язнів, тобто використовується в цілях відтворення робочої сили. В табл. 1.1 наведена оцінка рівня споживання харчів, що зароблені саме в'язнями. Проте повернемося до характеристик технологічних компонентів сировини, що використовується на казенних підприємствах у виробництві продукту, що продається.

Основними характеристиками технологічних компонентів такої сировини є її склад, за яким визначається принципова схема технологічного виробничого процесу споживання завдяки технічній формалізації, масштаби споживання сировини, енергії і допоміжних матеріалів, ефективність виробництва, рівень безпеки процесу і його вплив на навколишнє середовище. Скажемо тут про те, що процес оцінки якості складний, про що говорить наступний приклад. Так, вугілля, як промислова сировина, включає 19 нормованих показників, де серед основних

розраховуються зольність, коксівність, нижча теплота горіння, робоча вологість вугілля, спікаємість і утримання сірки. У бурому вугіллі кількість вологи складає 15-60%, у кам'яних - 5-15%, зольність, що визначається утриманням у вугіллі мінеральних домішок, коливається теж в широких межах - від 10 до 60%. Довідково зазначимо ще й про те, що зольність вугілля Донецького басейну дорівнює 10-15%; утримання сірки у такому вугіллі коливається в межах 1-6%. Можна і далі приводити технічні характеристики, але зважимо тут на етичну причину зневаги до врахування системою такого роду характеристик, за якою казенні підприємства постачається вугілля з найгіршими характеристиками.

Таблиця 1.1 - Оцінка рівня споживання харчів, що зароблені саме в'язнями

Найменування області	Доля зароблених продуктів, %, які поступають до		Додаткове споживання продуктів працюючими, в %	Оцінка ув'язненими рівня споживання виробленого продукту за 5-ти бальною шкалою		Загальна задоволеність
	їдальні установи	«ларьку» установи		працюючим контингентом	не працюючим контингентом	
Донецька	32	90	38	4	3	частково задоволені
Харківська	30	91	42	5	4	задоволені
...
Луганська	28	74	35	4	3	частково задоволені
Одеська	24	82	31	5	4	задоволені
Всього по ДДУПВП	30	85	35	4,5	3,9	задоволені

Але в той же час, раніше було обумовлено, що якраз за видом і якістю сировини, що використовується у технологічному процесі, визначаються всі інші економічні і технологічні показники: режим роботи, продуктивність устаткування і саме характер технології, тобто ті складові, що найсуттєвіше впливають на якість і собівартість продукції, але як вид, так і якість сировини рідко коли враховуються і за загальним змістом, і за нормативними вимогами.

Загальний зміст палива наступний. Паливом називається речовина, при спалюванні якої виділяється визначена кількість теплоти, що використовується у якості джерела одержання теплової енергії чи сировини для технологічного споживання.

Розрізняється природне і штучне паливо. До природного відносяться видобувні і рослинні види палива, а до штучних - продукти переробки природних видів палива. Усі палива за агрегатним станом підрозділяються на тверді (видобувне вугілля і сланці, деревина і торф), рідкі (нафта і нафтопродукти) і газоподібні (природний і супутній газ). Паливо, що містить органічні речовини, називається вуглеводним. В табл. 1.2 наведені дані про

структуру палива, що використовується на казенних підприємствах пенітенціарної системи держави.

Таблиця 1.2 - Структура палива, що використовується на казенних підприємствах пенітенціарної системи держави

Найменування області	Паливо, що використовується		
	Найменування	Витрати палива на одиницю теплової енергії, кг у.п./Гкал	% використання в загальному вимірюванні
Вінницька	торф	250	25
	кам'яне вугілля	190	15
	деревина, відходи	270	40
	природний газ	220	15
	інше	290	5
Дніпропетровська	кам'яне вугілля	170	42
	деревина, відходи	280	10
	природний газ	190	47
	Інше	280	1
...
Донецька	кам'яне вугілля	190	48
	деревина, відходи	280	5
	природний газ	170	45
	інше	280	2
Луганська	кам'яне вугілля	185	50
	деревина, відходи	285	5
	природний газ	165	41
	інше	260	4
Всього ДДУПВП	торф	250	8
	кам'яне вугілля	185	31
	деревина, відходи	270	20
	природний газ	170	39
	інше	280	2

Основною характеристикою палива є його теплота горіння, тобто кількість тепла, що виділяється при повному його спалюванні. Розрізняється питома і об'ємна теплота горіння. Для споживача важливим є те, що різноманітні види палива можна порівнювати між собою за їх питомою теплою горіння, тобто за кількістю енергії, що виділяється при спалюванні кілограма палива. При відповідних розрахунках приймається наступний еквівалент: 1т кам'яного вугілля = 1 т умовного палива; 1т бурого вугілля = 0,4 т умовного палива; 1т нафти = 1,4 т умовного палива; 1000 м³ природного газу = 1,3 т умовного палива. З табл. 1.2 видно, що наведені дані про теплотворну віддачу палива на різних казенних підприємствах при його спалюванні вкрай низькі і незадовільні.

Складнощі за досліджуваною складовою для виробництва є, якщо порівнянню підлягають паливні і непаливні енергетичні ресурси, і вони більш ефективні у тому разі, коли використовується енергія води, а не палива.

Можливості використання гідроенергії, що завжди більш дешева, у системі є. Потужність гідроенергії, що вимірюється в кіловатах, залежить від висоти (напору) води і її витрати, тобто від кількості води, що протікає в обраному створі ріки за одиницю часу. Її обчислюють у такий спосіб, а саме: вода, падаючи з висоти, виконує роботу, що дорівнює добутку її на висоту падіння. Маса води пропорційна її обсягу і, якщо через R позначається її витрати, тобто через кількість кубометрів води, що падає за секунду, а через H - висота падіння, що вимірюється в метрах, то можна розрахувати потужність водяного потоку N в кіловатах. Якщо враховувати, що виробниче середовище казенного підприємства не є потужним, то проект з використанням гідроенергії виглядає реальним і здійсненним.

Поняття умовного палива застосовується не тільки для обчислення загальних відходів палива, але й у досліджуваному середовищі для розрахунку енергетичних ресурсів споживання будь-якого з їх виду. Похідною величиною служить середня кількість вагових одиниць умовного палива, що фактично витрачається на теплових електростанціях для одержання однієї кіловат-години електроенергії при даному рівні енергетичної техніки, що у даний час прийнятий у 0,35 кг. За такою методикою визначається співвідношення ресурсу непаливних джерел енергії до еквівалентної кількості умовного палива.

Енергія необхідна як для постачання допоміжних матеріалів, так і для здійснення технологічного процесу, а за цим для переміщення і транспортування сировини і виробленої продукції. У структурі собівартості продукції витрати тільки на електричну енергію складають більше, ніж 30%. Якщо у промисловості застосовується електрична, тепла, хімічна, ядерна енергія чи енергія світла, то на казенних підприємствах пенітенціарної системи держави – електрична і тепла.

Далі можна вести мову про витрати технології, за якими споживаються матеріали, паливо, сировина і т. ін., але дане є предметом самостійного дослідження, а тут скажемо про технології переробки і технології обробки, бо в них криється зміст більше, ніж 80% всіх виконуваних у пенітенціарній системі робіт. Їх зміст наступний:

технологія переробки призначена для подальшої переробки сировини, що збагачена чи підлягла сортуванню, з метою одержання матеріалів, необхідних для окремої галузі промисловості, а саме: будівельних матеріалів, металу, пластмаси, хімічних складових і та ін. якщо розглядати процес взагалі, то найбільш вагомою в цій групі технологій є металургійна переробка, тобто така галузь промисловості, у якій виплавляються метали і сплави з руди та іншої сировини. В середовищі пенітенціарної системи металургійна переробка руди на даний момент відсутня, але замішаються за нею інший ряд переробки вторинної сировини;

технологія обробки призначена для виготовлення такої продукції, що відповідає цільовому призначенню з матеріалів переробних виробництв. Якщо розглядати процес взагалі, то серед промислових технологій обробки

розрізняється обробка зварюванням, різанням, тиском, а також механічні і електрофізичні методи обробки і технології литва. В середовищі казенних підприємств промислові технології використовуються повсюдно.

Але, якщо оцінювати визначені напрями реально, то пріоритетним напрямком розповсюдження кожної з названих груп технологій є впровадження маловідходних ресурсозберігаючих технологій, де додержання якості виробленого продукту і наданої послуги, синхронізується з витримкою показників за вимогами і настановами метрології, сертифікації, і стандартизації, а таке виступає важливим моментом. Зв'язок таких процесів з технологіями і ефективністю виробу очевидний, бо рівень якості конкретного продукту, окремого виробу чи послуги визначається порівняльним значенням показників, що характеризують його якість, з відповідною сукупністю еталонних показників, визначених у стандартах і інших нормативних документах. Якість продукту чи послуги в кінцевому рахунку означає сукупність властивостей, що зумовлює їх приналежність, задовольняє певні потреби відповідно до призначення, і таке витримується виробництвом пенітенціарної системи в повній мірі.

У повсякденні якість продукту характеризується технічним рівнем, стабільністю показників якості, економічною ефективністю, конкурентоздатністю на ринку, що в свою чергу мають відповідні ознаки, що завжди підлягають порівнянню. Оскільки переважна кількість продукції казенних підприємств пов'язана з випуском конструкцій і простих предметів споживання, що є теж нескладною конструкцією, то нагадаємо тут для прикладу, що технічний рівень відображає показники якості за призначенням, що визначає спроможність продукту виконувати функції відповідно до проекту, а характеристики ці зводяться до визначення вогне-, волого-, морозо-, сейсмо- та тріщиностійкості, жорсткості, звукоізоляції, міцності, світлопроникнення, стійкості до впливу сонячної радіації, теплоізоляції; конструктивність, в свою чергу, характеризує геометричні габарити, розміри і форму, склад, структуру і ступінь технічної досконалості та прогресивності продукту при застосуванні її в різноманітних видах промисловості; надійність - це довговічність, зберігання продукції в заданих межах первинних характеристик при можливих ймовірних відмовах, що приводять до втрати провідних механічних чи фізичних властивостей, стійкості до корозії, строку служби, руйнування, скорочення строку експлуатації; ремонтпридатність чи відновлюваність – це вартість, тривалість і трудомісткість відновлення; технологічність – енерго- і матеріалоемкість, ступінь автоматизації і механізації і ефективність споживання, трудомісткість виготовлення. Перелік характеристик можна продовжувати, але в даному разі увага фахівців звертається на ті з них, що є більше технологічними і до них найчастіше звертається технологи казенного підприємства. Так, методично звертається увага на стабільність показника якості продукту, що визначається величиною коефіцієнта варіації основних властивостей, що характеризує розсіювання параметрів або показників якості продукції даного виду по

відхиленням кількісних значень ряду властивостей від номінальних, дотримання умов, визначених у стандартах, технічних умовах, нормах і правилах, що дозволяє встановлювати відповідність продукту їхнім вимогам, а також по відсотку браку, кількості рекламацій і т. ін.

Наряду з технічними показниками і вимогами в системі діє, але є менш впливовою і суттєвою сукупність економічних параметрів, синтетичними показниками серед яких є економічна ефективність і економічний ефект, вимір яких пов'язується з питомою вагою капітальних вкладень, собівартістю, рентабельністю, річним економічним ефектом. Оскільки капітальні вкладення плануються фахівцями держави, що знаходяться за межами пенітенціарної системи, то розгляд таких показників, якими є рентабельність і річний економічний ефект є умовною.

Але, окрім того, в останній час на казенних підприємствах проявляється професійний інтерес до маркетингового використання показників конкурентоздатності, які визначаються за патентно-правовими показниками, що характеризують ступінь патентного захисту і патентної чистоти продукту, а також потенційні можливості її продажу споживачу. Оскільки названі складові системи не доступні, то треба зразу ж тут визначитися однозначно, що в середовищі виробництва пенітенціарної системи держави розрахунки названих показників виконуються на початковому рівні, бо така вправа, що є складною, не є доцільною. Але матеріали маркетингового опрацювання нових виробів і поширення їх на ринку є, і про ці елементи вести мову можна повноцінно. Як правило, починаючи з моменту розробки принципово нового виду продукту, на нього складається карта технічного рівня і якості продукції і виконуються необхідні узгодження з нормоутворюючими державними установами. Такий документ ведеться за всіма етапами життєвого циклу вироблення продукту і є дієвим джерелом для обґрунтування рішень не тільки по ефективності виробництва, але й щодо прийняття технологічних рішень по зміні і забезпеченню технічної якості продукту, що визивається якістю сировини.

Продукту, що підлягає розробці і впровадженню у виробництво, за технічним рівнем і якістю повинна відповідати вимогам державних стандартів, що розроблені на відповідні вироби як на час її освоєння, так і на весь поточний термін масового її виробництва. Оскільки у більшості фахівців пенітенціарної системи держави особистий досвід відсутній, то для отримання обґрунтованих даних про технічний рівень продукції, показники її прогресивності і конкурентоздатності за характеристиками патентного захисту і патентної чистоти технічних рішень, що використовувалися в ній, можуть бути виконані запити у наукові центри, в яких проводяться детальні патентні дослідження. Завдяки використанню досвіду наукових центрів із метою оцінки технічних рішень, прийнятих для розробки продукту, проводиться експертиза технічної документації, включаючи і метрологічну експертизу ефективності вимірів при контролі виробів у процесі їхнього виготовлення, експлуатації і ремонту. Для оцінки технічного рівня і якості знов

створюваного продукту і технологічних процесів експертиза повинна здійснюватися виключно установами відповідних відомств і організацій. Кожного разу висновки експертизи оформлюються актом експертизи і експертним висновком встановленого зразка.

Якість продукту, що встановлена у технологічній карті, в ході виробництва забезпечується за рахунок здійснення наступних трьох організаційних моментів, а саме:

дотримання умов стабільності і точності виконання технологічного процесу;

організації праці, за якою забезпечується бездефектна праця виконавця;

технічного контролю за технологічним рухом виробу з метою вилучення матеріалів і сировини, якість яких не відповідає технічним вимогам.

Якщо два перші моменти за змістом є сприйнятними без пояснення, то останній – третій – треба пояснити, бо існує вхідний, оперативний, технологічний, приймальний і інспекційний контроль. За цим вхідний контроль повинний здійснюватися працівником за якістю сировини, операційний – включається зазвичай до технологічного процесу і здійснюється бригадами і майстрами за вимогами, що окреслені у технологічній карті виготовлення виробу та картах контрольних операцій, технологічний – проводиться згідно з графіком, а також у разі виявлення в процесі операційного контролю відхилення у роботі обладнання як технологічного процесу, так і технічного забезпечення, а приймальний – виконується на заключному етапі виробничого процесу чи, навіть, і після закінчення технологічного процесу. Окремо, без встановлення строку, із залученням провідних працівників з метою отримання загальної оцінки якості продукції, що випускається, за межі підприємства, здійснюється інспекційний контроль.

Оскільки сучасна економіка ґрунтується на застосуванні єдиних вимог, показників, правил і норм якості, то важливим фактором взаємодії є єдність сприйняття і розуміння працівниками казенного підприємства вимог, що висуваються до продукції чи послуги завдяки застосуванню еталонних значень, що розміщені у нормативно-технічних документах держави. За умови послідовного виконання висунутих вимог виробничі дії полегшується, бо виконується вони за нормативним документом, у якому встановлюються загальні правила, принципи і характеристики виконуваних операцій, робочих рухів, технологічних переміщень, а за цим і видів діяльності і результатів від витрати праці. Тобто нормативний документ оперує стандартом, кодексом усталеної практики, технічними регламентами, технічними умовами чи чимось іншим, аналогічним строкової дії регламенту. Якщо підходити до висвітлення питання поверхнево, то скажемо про наступне:

1) стандарт — це документ, у якому встановлюються загальні принципи, правила чи характеристики як для загального, так і багаторазового застосування, що стосуються процесів діяльності чи результатів діяльності за метою досягнення оптимального ступеня впорядкованості у певному виді;

2) кодекс ustalеної практики, інакше фахівцями називається «зведення правил» - це документ, що містить у собі правила і процедури проектування, виготовлення, монтажу, технічного обслуговування, експлуатації виробу, обладнання і конструкцій і має форму стандарту, частини стандарту чи окремого документу;

3) технічний регламент – це нормативно-правовий акт, що приймається органом державної влади, де викладаються технічні вимоги до продукту, технологічних процесів і видів послуг безпосередньо через посилання на стандарти чи відтворює їх зміст;

4) технічні умови – це документ, у якому встановлюються технічні вимоги, яким повинні відповідати продукт, технологічні процеси чи послуга у формі стандарту, частини стандарту чи окремого документу.

Аналіз стану вказує на те, що забезпечення якості продукції виконується за методом вимірювання тієї чи іншої фізичної величини, що є невід'ємною операцією протікання технологічного процесу, контролю за ним та випробування деталей, конструкцій, матеріалів і процедури задачі – приймання виробленої продукції, і порівняння їх значень з допустимими і еталонними значеннями. Але такі організаційні форми діяльності, якими є державний нагляд, технічний контроль, різноманітні види технологічного випробування, атестація виробництва і робочих місць, при яких за тою чи іншою мірою проводиться оцінка якості продукції, на казенних підприємствах пенітенціарної системи держави діють спонтанно. Більш-менш чільне місце в названому ряді контролю займає сертифікація. За своїм змістом сертифікація являє собою дію, яка проводиться державним органом з метою підтвердження з необхідною достовірністю відповідності продукції конкретному стандарту чи технічним умовам і видачі відповідного документа, що називається сертифікатом, за яким реалізується механізм сертифікації, що за змістом покликаний підтверджувати споживачу певні гарантії якості продукту чи послуги. Якщо продукт виготовлений з відхиленнями від стандарту чи технічної умови, то він класифікується як виробничий брак. Бракована продукція може підлягати виправленню, якщо встановлюється відповідна технічна можливість до здійснення такої вправи, і якщо підтверджується розрахунковою економічною доцільністю усунення дефекту.

Якщо розглядати технологічний процес знизу до верху за його структурою устрою, то мова йдеться спочатку про технологічну операцію, що структурно може включати переходи, позиції, робочі рухи, установки, ходи, фази і т. ін. За цим його організаційну структурну вертикаль визначають і складають наступні технологічні осередки, а саме:

дільниця. Сприймається організаційно як структурна виробнича одиниця, що поєднує окреслений ряд технологічних операцій, які є обов'язковими для виконання. За організацію, забезпечення і контроль виконання робіт на дільниці відповідає майстер;

технологічний процес. Сприймається технологічно як самостійна частина перетворення предмета праці в продукт праці, а організаційно він об'єднує функціональний ряд дільниць, де здійснюється комплекс паралельних послідовних, чи сполучених технологічних операцій, що обов'язкові для виконання. За організацію, ознайомлення з технологічною схемою і регламент виконуваної праці відповідає технолог;

цех чи такий собі структурний підрозділ. Сприймається організаційно як промисловий простір, за яким закріплений комплекс технологічних процесів. За виконання організаційно-управлінських функцій відповідає начальник цеху;

казенне підприємство. Сприймається організаційно як промисловий простір, у якому розташовано декілька основних і допоміжних цехів і інших забезпечуючих і обслуговуючих дільничих структур, якими подається енергія і забезпечується виготовлення комплектуючих виробів. За виконання організаційно-управлінських функцій відповідає директор.

Самостійну промислову галузь пенітенціарна система держави впроваджувати не в змозі, а тому вести про таке мову не є доцільним. Окремим осередком у кожній установі може бути визнана галузь по заготовці сировини для поповнення харчового запасу в'язнів. Досліджувати таку галузь як самостійну можливо за тієї обставини, що вона додає потенційного ресурсу по підтримці відтворення робочої сили.

Взаємозв'язок структурних технологічних ланок виробництва за ланками установ пенітенціарної системи держави по горизонталі відсутній, а казенні підприємства підключаються в систему економік, середовище підприємців і індивідуальних споживачів як вторинні чи допоміжні ланки за залишковим засобом розподілу замовлень і робіт за регіональним принципом. Якраз з відповідної суміжної території в пенітенціарну систему передаються зазвичай фізично найтяжчі, малопривабливі і найменш престижні роботи. Цей мотив очерчує межі розповсюдження виконуваного дослідження, як предмету регіональної економіки.

Усередині казенного підприємства взаємодія по горизонталі здійснюється за функціональними потребами, що виникають за технологічним принципом між структурними підрозділами на рівні окремих цехів і виробничих дільниць. Оскільки виробнича діяльність не є складною, то і комплексна підготовка виробництва в класичному її вигляді відсутня. За даними табл. 1.3, де наведена динаміка виробництва продукту і послуг у пенітенціарній системі держави за ряд років, можна дійти висновку про те, що освоєння якісно нових виробів практично відсутнє, а виконуються переважно одні й ті ж операції, роботи і функції. Окрім того, середовище у порівнянні з задачами, що виставлялися до нього у СРСР, втратило свої

позиції, що були державницькими. Треба сказати тут і про те, що осередки пенітенціарної системи держави залишаються без змін, а тому потреби в перебудові як технічного і матеріально-технічного, так і організаційного, соціального і економічного складу не виникають.

Таблиця 1.3 - Показники виробничо-господарської діяльності підприємств установ виконання покарань пенітенціарної системи держави

Назва показника	2005 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Обсяг виробництва продукції (робіт, послуг) у діючих цінах, млн. грн.	331,8	428,8	520,2	381,9	481,7
Динаміка показника, %	100	129	157	115	134
Обсяг реалізації продукції, млн. грн.	331,8	430,4	512,2	370,6	470,1
Динаміка показника, %	100	130	154	112	138
Рівень грошових розрахунків, %	57,4	72,7	78,4	69,0	74
Динаміка показника, %	100	127	137	120	131
Залишки готової продукції на складах, млн. грн.	57,6	44,1	51,2	63,3	71,3
Динаміка показника, %	100	77	89	110	115
Міжбалансова дебіторська заборгованість, млн. грн.	53,2	65,3	59,2	62,9	62,9
Динаміка показника, %	100	123	111	118	118
Міжбалансова кредиторська заборгованість, млн. грн.	35,1	44,0	49,8	52,4	52,4
Динаміка показника, %	100	125	142	149	149
Кількість працездатних засуджених, тис. осіб	114,2	96,0	83,3	79,0	74,0
Динаміка показника, %	100	84	73	69	65
Кількість засуджених працевлаштованих на оплачуваних роботах, тис. осіб	44,7	33,3	39,2	38,2	36,2
Динаміка показника, %	100	74	88	85	81
Працевлаштовано засуджених, %	39,1	34,7	47,1	40,0	41,0
Середньомісячний заробіток засуджених, грн.	134,44	214,34	271,74	283,61	305,1
Динаміка показника, %	100	159	202	211	221

В процесі розроблення нового плану виробництва, а він розробляється на кожний календарний рік, виготовлення нових виробів розглядається, але їх зміст обов'язково обумовлюється режимними обмеженнями, що діють на конкретному осередку установи. Тобто конкретне економічне обґрунтування рішення може бути визнане прийнятним після виваження його на терезах доступності ув'язненому робочого місця за критерієм режимних обмежень. Це означає, що в сукупність факторів об'єктивного маркетингового аналізу та розробки економічних і господарських перспектив розвитку казенного

підприємства включається специфічний фактор, який є відсутній у середовищі звичайних підприємств.

Якщо до цього вмотивованого фактору підключаються чинники дефіциту коштів, застарілого обладнання, що є незмінним за своїм складом десятки років, відсутності джерел поточного переоснащення робочих місць і їх переналадки на нові операції, наповнення фондів коштами, то відкривається реальна картина організації праці на казенному підприємстві, що може бути оцінена як вкрай нестабільна. Такий організаційно-технічний напрямок комплексної підготовки виробництва, в яку повинна включатися конструкторська і технологічна підготовка, в процесі якої створюються відповідні технічні документи, виправляє становище, але вона не існує, замінюється вимушено організаційно-управлінським вивченням ресурсу і можливостей, що спрямовані на використання заощадженого в суспільстві досвіду і технічних засобів, що є в наявності. Але, і все ж таки, на окремих казенних підприємствах робиться спроба запровадити сучасні засоби маркетингу, за якими обґрунтовується необхідність як проектування і розробки нового виробу на основі вивчення попиту, так і його вироблення і збуту в окреслених об'ємних і якісних межах, переорієнтувати відділи планування, координації і контролю виробництва на підтримку таких організаційних рішень, розподілення завдань, окреслення строків їх виконання на основах ефективності та збереження сировини і енергоносіїв, а в окремих випадках і створення спеціалізованого відділу підготовки виробництва з функціями виконання комплексу робіт по координації діяльності технічного підрозділу, вирішення нагальних питань технічного розвитку підприємства, систематизації робіт по підготовці виробництва і обліку виконаних робіт, якого дотепер не існує. Досвід розробки таких структурних відділів у державі є, але треба пам'ятати про те, що в середовищі пенітенціарної системи на сучасному етапі розвитку економіки в державі створити передумови для втілення принципово нових організаційних форм управління є процесом важким і нездійсненним. Тому вирішувати питання доводиться за схемою концептуальної структури налагодження промислового виробництва чи надання послуги.

В основу сучасної концептуальної структури інтегрованої системи технічної підготовки виробництва в пенітенціарній системі держави можуть бути покладені найбільш перспективні напрямки організації механізації робіт, що відрізняється за своєю фізичною тяжкістю. Все інше досліджуваній системі недоступне, але все ж таки, діє відоме фахівцям системне інженерне забезпечення, за яким право на самостійну дію мають підходи ескізного проекту, технічного проекту, технічної пропозиції і робочої документації. Їх зміст технологічний і наступний, а саме:

а) ескізний проект відображає принципові конструктивні рішення, що ґрунтуються на загальному уявленні про устрій і принцип роботи виробу, а також такі дані, що визначають призначення, основні параметри і габаритні

розміри виробу, який замовляється. Такий засіб є найбільш доступним для казенного підприємства;

б) технічний проект включає в себе остаточні технічні рішення, що дають повне уявлення про влаштування виробу, яке розробляється, і вихідні дані для розробки робочої документації. Такий засіб потребує спеціальних знань, яких у спеціалістів пенітенціарної системи держави обмаль;

в) технічна пропозиція містить в собі технічне і техніко-економічне обґрунтування доцільності розробки документації виробу, що виконується за даними аналізу технічного завдання замовника та аналізу різних варіантів можливого рішення виробу, що відомі науці. Такий засіб може бути виконаний на основі взаємодії економіста і технолога казенного підприємства і спеціаліста замовника;

г) робоча документація включає в себе сукупність конструкторських документів, за якими виготовляється і випробовується зразок промислового виробу, в якому забезпечуються основні споживчі властивості виробу. Такий засіб вимагає залучення науковців і працівників конструкторських служб.

Таким чином, критерієм розвитку підприємницької функції людини в умовах пенітенціарної системи є розпізнання послуг, що потенційно є основою господарчої і економічної діяльності пенітенціарної системи держави на основі організаційно-промислової складової технології її виробництва і надання, що може бути складною у середовищі Державної кримінально-виконавчої служби України. Таке положення висуває завдання по дослідженню економічної та технічної сутності розвитку підприємницької функції людини на основі послуги, технології її організації і виробництва, встановленню змісту процесів і класифікації за потенційними можливостями пенітенціарної системи держави.

1.3 Організаційно-промислова складова технології процесу використання підприємницької функції в сфері послуг

Якщо вирішувати питання масштабно, то економічну модель суспільства концептуально може бути представлено графічно таким чином (рис. 1.10). У ній фонд споживання зберігає і підтримує життєдіяльність людини, яка в суспільстві виступає продуктивною виробничою і підприємницькою силою, яка опредмечує процес виробництва творчою і виконавською силою, що формалізує послуги і роботи, або не зайнятими ні в одній з сфер суспільних відносин особистостями, що вимагають від суспільства матеріального забезпечення.

Життя людини, якщо підходити до її оцінки теж концептуально, - це результат попереднього процесу еволюції органічного середовища, в якому вона, сама, виступає як передумова і результат: „вона (людина - Авт.), як постійна передумова людської історії, є також її постійний продукт і результат, і передумовою людина є як свій власний продукт і результат” [1, т.

26, ч. III, с. 516], а „всі ті виробничі відносини, в яких рухається процес виробництва” [Там же, с. 534], власне, і реалізують процес відтворення суспільства у формі матеріального виробництва. „Виробництво людини не буде до кінця зрозумілим, - застережує В.Я. Єльмєєв, - якщо воно не представлене виробництвом суспільних відносин, сукупність яких утворює сутність людини” [37, с. 113]. Якщо вище доводилося, що людина відтворюється за рахунок виробленого продукту і в даній теоретичній сфері є власні закони, що відводять йому значення передумови і основи всякого виробництва, то тепер потрібно виконати таке ж дослідження і встановити роль суспільства в відтворенні і становленні її для пенітенціарної системи, а також знайти зворотний зв'язок. Сприяє такому пошуку наступний висновок К.Маркса: «Люди згідно своїм продуктивним силам відтворюють також суспільні відносини, при яких вони виробляють сукно і полотно» [1, т. 27, с. 409].

Фонд споживання держави				
Система відтворення	виробництва	обміну	розподілу	споживання
Відтворюється середовище				
суспільства		виробника		неконкурентних особистостей
		продуктивної виробничої і підприємницької сили		нездатних виробляти

Рисунок 1.10 - Концептуальна модель відтворення

Це означає, що на даному етапі дослідження треба відвернутися від ролі праці, робочого часу, споживної вартості і від інших конкретних сутностей, про які фахівці говорять повсюдно, і перейти до розгляду чотирьох взаємодоповнюючих один одного постулатів, а саме:

- 1) розвиток небагатьох здійснюється за рахунок всього суспільства;
- 2) індивідуальний розвиток кожного члена суспільства перетворюється на умову і передумову розвитку всіх;
- 3) речовинне багатство і матеріальні умови його виробництва вимагають оновлення людини, суспільних відносин, і темпи такого оновлення пов'язані з темпами оновлення матеріального багатства;
- 4) суспільне положення агентів виробництва по відношенню один до одного змінюється.

Даний перелік постулатів можна поповнити, але і названих достатньо, щоб перейти до вивчення логічної основи наведеного і досліджуваного положення. У логічній основі відтворення суспільства лежить теорія, що ґрунтується на:

1) цілісному відтворенні дійсності, в якій початковою основою для розвитку виступає людина, яка наділяється фізичними і розумовими здібностями для життєзабезпечення в середовищі приватної власності на засоби виробництва, що споживаються виробництвом для витягання корисного тій же людині речовини, щоб зберегти його елементарне існування; у філософів воно отримує назву - «буття»;

2) субстанції здатності людини до праці, яка перетворюється на виробничу силу суспільства і в середовищі виробничих відносин реалізує загальний принцип теорії - принцип задоволення духовних і матеріальних потреб людини;

3) загальному характері соціально-економічного устрою, в якому виробники і споживачі сполучають власні зусилля, а власне устрій виступає як зміст предмету і сутність основного поняття теорії, в якій капіталіст використовує споживну вартість робочої сили, формує власний дохід і задовольняє запити суспільства.

Логічним інструментарієм побудови теорії відтворення суспільства виступає закон заперечення заперечення. Він дозволяє приступити до рішення першого пункту теорії, в якій людина, як єдина основа теорії, виступає початковою посилкою в історії системи, що розвивається, а сама «передумова, піддаючись запереченню, неминуче виявляється результатом заперечення цього заперечення» [37, с. 24], але в розвиненішій формі. Знаючи про таку закономірність, можна встановити зв'язок етапів розвитку системи, і, керуючись цим зв'язком, послідовно перейти на конструювання проміжних етапів логічного розвитку теорії відтворення на принципах руху від абстрактного до конкретного, від суті до явища, від елементарного вивчення до системного аналізу і т.п. і суспільства, і людини. Механізм руху наступний: капіталістичний економічний устрій унаслідок прояву приватної власності повсюдно наповнює середовище товарів і послуг, а одночасно з цим і забезпечує «збереження, тобто відтворення створюючих общину індивідів» [1, т. 46, с. 483] для продажу, для відтворення себе і забезпечення життя оточення.

Логічним інструментарієм оцінки сукупності процесів, властивостей і явищ субстанції здатності людини виступають закони вартості і режиму економії. Це дозволяє приступити до рішення другого пункту теорії, в якій здатність людини, як сукупність взаємозв'язаного, взаємозалежного, системного цілого і єдиного, на яке впливає зовнішнє і внутрішнє, вимагає підпорядкування собі всіх елементів суспільства, а, окрім цього, ще і створення бракуючих органів. Це методичне положення відоме і представлено в джерелі [Там же, т. 46, ч. I, с. 229], а в даному дослідженні воно дозволяє з'єднати внутрішню фізіологічну істоту людини і зовнішнє середовище економічних відносин. Таке з'єднання має зовнішнє формальне віддзеркалення: людина - це багатство суспільства з тієї причини, що створює вартість і споживну вартість за допомогою обміну витрат біологічної енергії на товари і послуги, існує в тих рамках відносин, поки

виробництво споживчої вартості виступає загальною умовою функціонування вартості, досягає ефективності на основі раціонального витрачання робочого часу на власне відтворення за допомогою задоволення духовних і матеріальних потреб. Здібність людини на основі конкурентоспроможності індивіда стикається з такою суперечністю, яка диктує йому інші умови задоволення потреби, оскільки затверджується у відносинах еквівалент робочої сили унаслідок іншої орієнтації виробництва: із задоволення потреб на колективних засадах розподілу на задоволення тих же потреб на приватновласницьких засадах привласнення. Це положення багато разів роз'яснене в працях [39-42], але його дія в економіці України виявилася тільки в 90-х роках ХХ століття.

Залишаючи дослідників на їх ідеологічних позиціях, скажемо тут, що позначене положення вносить до життя народу вельми істотні зміни. Головні з них треба назвати, вони наступні:

1. Порушені були розумні межі суспільного і індивідуального споживання.

2. Суспільство відмовилося від фінансування процесів гармонійного розвитку членів держави і суб'єктів діяльності на принципах поєданого розвитку фізичних і духовних здібностей людини, формування і вдосконалення колективістського способу життя.

3. Непосильним для держави виступило завдання послідовного і планомірного підйому добробуту всіх верств і соціальних груп населення.

4. На неконтрольоване перетворилося завдання по здійсненню змін у сфері виробництва, праці, організації умов життя, реалізації соціальної спрямованості економіки і соціальної справедливості.

5. Припинена дія принципу відтворення все більш розвинених членів суспільства, які не знають соціальної нерівності і не сприймають на собі дію соціальних відмінностей.

Глибинний процес повернення цінності багатства з економічного середовища, де його основою виступає сукупність споживчих вартостей і втілена в них праця, а суттю - виробництво багатогранно розвиненої людини і суспільства, в економічне середовище, де його основою виступає мінова вартість, конкурентне змагання і збереження державою і приватними особами умов майнової нерівності, підсилює і прискорює процеси паразитичного і віроломного відчуження власності в особистих інтересах. Щоб озброїти суспільство теоретичними положеннями, методичними підходами і способами, слід узяти на озброєння той соціально-економічний устрій або такі соціально-економічні умови, які проповідують самодостатність і самозабезпечення. За формаційним початком ховається метод відображення руху. У даному дослідженні мають на увазі наступне: рух продукту формує людину [37, с. 59], бо впливає на нього за допомогою споживання порцій праці, які відрізняються властивостями і своєю якістю. У технологічному процесі виробництва власник капіталу сприймає і забезпечує власного працівника як продуктивну діяльність, що сформувалася, тобто

виходячи із зіставності органічної витрати і зповнення його потенціалу. Це означає те, щоб працівник в його руках перетворився на носія підприємницької здатності, що забезпечує в його середовищі прибуток, а, враховуючи дане, суспільству треба мати в своєму розпорядженні окремі сфери, переділи і ланки, які мають самостійне значення, і скористатися даними обставиною автономії власне для розвитку людини і переходу її в іншу економічну якість. Тобто у ряді одержуваних доходів, треба подолати досягнутий рівень заробітної плати, що властиве процесу виробництва, і перейти до здобуття доходу, ренти, відсотка і т.п. за рахунок когнітивних чинників організації, управління і інтелекту. Тому у третьому секторі національного господарства - сфери послуг буде приділено увагу до персони клієнта банку, з одного боку як носія підприємницької функції, а з іншої - як предмету використання підприємницьких навичок робітниками банку.

Увага дослідників до персони клієнта не зменшується і завжди на часі. Але тільки нещодавно набуло вжитку нове поняття, яке використовується стосовно клієнтів, – "клієнтоцентричність". Воно означає прагнення компанії зосередити всю свою діяльність навколо інтересів, потреб і цілей найважливішої для неї людини – клієнта. Але, як зауважує блог Customer Evangelism, попри той факт, що 56 % компаній вважають самих себе клієнтоцентричними, лише 12 % споживачів погоджуються із цією оцінкою. Наведемо кілька порад для досягнення компанією клієнтоцентричності:

1. Важливо намагатися цілком і повністю сконцентруватися на досвіді клієнта. Для цього слід пересвідчитися в тому, що співробітники пройшли відповідні тренінги й володіють необхідними компетенціями, а також у тому, що рівень сервісу та підтримки відповідає заявленому рівню, який узгоджується із потребами клієнтів.

2. Необхідно пристосувати внутрішні процеси компанії до потреб (вимог) ваших потенційних клієнтів. Компаніям варто переосмислити підхід до власної організації і більш детально зосередитися на потребах клієнтів при створенні процесів компанії.

3. Варто залучати клієнтів до процесу створення та підтримки продуктів компанії. На жаль, компанії не завжди знаходять спільну мову зі своїми клієнтами у сфері спільних інновацій. Утім, саме така взаємодія між клієнтами та компанією є одним із найважливіших аспектів клієнтоцентричності. Більшість керівників і топ-менеджерів вважають за краще тримати клієнтів „у темряві” й не ділитися з ними своїми ідеями щодо розвитку. Але що найгірше – вони не запитують у клієнтів, якою вони хотіли б бачити їхню компанію в майбутньому [43]. Прислухаючись до побажань клієнтів, банки зможуть створювати продукти з урахуванням потреб клієнтів і тим самим, закріпивши їхні стосунки, втримати в банку.

Використання цих простих і дієвих практик не перетворить компанію на клієнтоцентричну за один день. Але ці прості принципи стануть у нагоді кожному менеджеріві, який твердо вирішив, що саме клієнт є найбільшою цінністю бізнесу.

Важливість клієнта не можна переоцінити, а те, що він є нематеріальним активом фінансової установи, дає можливість констатувати той факт, що він має свою власну вартість та впливає на подальший розвиток комерційного банку. До того ж завдяки тривалим стосункам клієнтів з банком виникають сприятливі умови для функціонування банківського мультиплікаційного процесу.

В Україні одночасно використовують два різних підходи до визначення та класифікації нематеріальних активів: вітчизняні положення бухгалтерського обліку та міжнародні стандарти фінансової звітності. Основи формування й розкриття у фінансовій звітності інформації про нематеріальні активи містяться в Положенні (Стандарті) бухгалтерського обліку № 8 «Нематеріальні активи», затвердженому наказом Міністерства фінансів України № 242 від 18 жовтня 1999 р. Цей документ подає таке визначення немонетарних активів: немонетарний актив, що не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством для використання протягом періоду більш ніж один рік для виробництва, торгівлі, з адміністративною метою або надання в оренду іншим особам.

Відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності розглядаються такі види нематеріальних активів підприємства:

- пов'язані з клієнтами: списки клієнтів і клієнтських контрактів;
- пов'язані з технологіями: технології, патенти, програмне забезпечення, бази даних, ноу-хау;
- пов'язані з контрактами: ліцензії, роялті, ліцензійні договори й договори франчайзингу, права на користування ресурсами (водними, мінеральними, повітряними тощо), трудові договори;
- пов'язані з мистецтвом: літературні, художні та музичні твори, відео- й аудіовізуальні матеріали;
- пов'язані з маркетингом: права на знаки для товарів і послуг, угоди про відмову від конкуренції;
- не ідентифіковані НМА: умовна вартість ділових зв'язків, репутація, імідж компанії, стосунки з постачальниками, персоналом, конкурентами [44].

У міжнародних стандартах фінансової звітності на перший план до нематеріальних активів відносять клієнтів, точніше клієнтську базу, якою володіє компанія. Оцінюючи українські фінансові установи, потенційні іноземні інвестори й партнери все частіше звертають увагу не на ціну устаткування чи будівель, а на вартість нематеріальних активів компанії. Така тенденція є загальносвітовою. За даними компанії Ernst&Young, у структурі власності найбільших світових корпорацій нематеріальні активи вже становлять більше половини загальної вартості компанії незалежно від сфери діяльності (див. «Нематеріальні активи в закордонних компаніях»). Однією зі складових капіталізації бізнесу є відповідна оцінка та застосування нематеріальних активів, якими володіє підприємство.

Нематеріальні активи можна навіть передавати в заставу при отриманні банківського кредиту. Попри те, що така практика в Україні наразі не надто поширена (банкіри воліють видавати кредити під щось відчутніше, ніж добре ім'я), наявність у підприємства цінних нематеріальних активів, наприклад розкрученої торгової марки й бездоганної кредитної історії, помітно полегшує отримання кредитів на вигідних умовах [44].

Монітор нематеріальних активів був розроблений у середині 1980-х рр. шведським ученим, доктором Карлом Еріком Свейбі. Він визначав три основні напрями аналізу нематеріальних активів компанії: зовнішню структуру, внутрішню структуру, а також компетентність людей. У спільній праці С. Н. Авдєєва, Н. А. Козлова, В. М. Рутгайзера оцінка ринкової вартості клієнти – нематеріального активу компанії також відбувається як поділ нематеріального активу на внутрішній і зовнішній. Такий поділ є свого роду «робочою класифікацією». В основі нього лежить уявлення про вплив клієнти на ризик ведення бізнесу, пов'язаний з конкретною частиною грошового потоку, який виникає завдяки нематеріальним активам, точніше, генерованих ними. Іншими словами, ми виділяємо ту частину загального грошового потоку, який приходить на зовнішній нематеріальний актив [45, с. 13].

На переконання Свейбі, прибуток для організації створюють тільки люди (клієнти). Користь, яку приносять дії цих людей, а саме: продукція, послуги, патенти, авторські права тощо – свідчить про успішну роботу компанії; але джерелом усього цього є люди (клієнти). Вони й повинні вважатися генераторами всього прибутку компанії. Згідно зі Свейбі, "дії людей перетворюються як у матеріальні, так і нематеріальні структури знань, що мають зовнішню (зовнішні структури) або внутрішню (внутрішні структури) спрямованість". "Ці структури є активами, оскільки вони впливають на надходження доходів". Свейбі вважає людей єдиним наявним у компанії джерелом прибутку [46].

„Клієнти, – як пише блог Customer Evangelism, – мають неабияку цінність для компанії вже хоча б тому, що: по-перше, вони купують певні товари або послуги, а по-друге, вони, можливо, купуватимуть ці товари або послуги в майбутньому. І саме другий аспект повинен стати тією метою, до якої необхідно прагнути”.

Ймовірність того, що теперішній клієнт і надалі користуватиметься вашими товарами та послугами компанії в майбутньому, залежить від кількох чинників:

- розмір та інтенсивність повідомлень, які компанія надсилає клієнту сьогодні й буде надсилати в майбутньому;
- наскільки ці повідомлення корисні для споживача;
- наскільки легко клієнтові звернутися до компанії у разі, якщо він потребує допомоги;
- наскільки чітко та вправно компанія працює із рахунками;
- наскільки споживачі відчувають турботу про себе чи, навпаки,

байдужість з боку компанії;

- наскільки легко знайти потрібну клієнтам інформацію на Веб-сайті компанії та наскільки легко сформулювати замовлення;

- якої якості підтримку та сервіс пропонує компанія;

- наскільки швидко компанія відповідає на електронні й телефонні повідомлення.

Щоразу, коли банк спілкується з клієнтом, вислуховує або ж ігнорує його, він робить певні висновки й створює про банк певне враження. Саме від цього враження залежатиме, чи буде мати бажання клієнт і надалі співпрацювати з банком.

Більше того, компанії повинні бути готові показати на двері тим клієнтам, які не створюють для компанії жодної (довгострокової чи хоча б короткострокової) цінності [47].

Нематеріальні активи Celemi визначають три напрями аналізу нематеріальних активів: один із них – наші клієнти (напряма, що стосується зовнішніх структур взаєностосунків з клієнтами та постачальниками, торгових марок, контрактів, репутації або іміджу). За кожним з цих напрямів Celemi визначило ряд основних проблем, які, на переконання її фахівців, мають найбільший вплив на зміст підсумкової вартості "балансу нематеріального активу". Аналіз клієнтів Celemi не обмежується тільки вивченням сум, які надходять від них. Визначено три категорії клієнтів по одній для кожної з трьох структур – зовнішньої, внутрішньої та компетентності, – у розрізі яких фахівці Celemi й проводять свої аналізи. Кількість клієнтів, які опинились у кожній групі, дає змогу судити про "нематеріальну цінність" клієнтів у рамках даного портфеля замовлень. Ось ці три категорії.

Перша категорія. Клієнти, що поліпшують імідж, тобто мають у галузі добру репутацію й можуть кому-небудь порекомендувати компанію. Вони необхідні для залучення інших таких самих споживачів, які поліпшують зовнішню структуру Celemi.

Друга категорія. Клієнти, що поліпшують організацію, тобто вимагають пошуку нових для Celemi рішень і тим самим змушують компанію вдосконалювати колишні методи роботи або впроваджувати нові. Ця група споживачів поліпшує внутрішню структуру Celemi.

Третя категорія. Клієнти, що підвищують компетентність. Це клієнти, надання яким необхідних послуг або товарів вимагає від службовців Celemi набуття нових навичок. Така група споживачів допомагає підвищувати компетентність службовців.

Кілька додаткових показників покликані дати повне уявлення, наприклад, про стабільність клієнтської бази. Так, повторні замовлення відображають те, що клієнт задоволений як послугами або продукцією фірми, так і мірою його лояльності. Клієнти, які купують відповідну продукцію тривалий час, – це цінні активи, оскільки первісна вартість таких

активів невисока. Стимулювання зросту продажів уже наявним клієнтам – один з найбільш економічних способів підвищення доходів компанії.

Інформація про нематеріальні активи Selemi публікується у вигляді додатку до балансу. Вона містить у собі перелік отриманих даних і, що більш важливо, пояснення у вигляді приміток, яке допомагає керівництву інтерпретувати ці цифри. Ці примітки – важлива частина всього монітора, призначеного для того, щоб надати особам, зацікавленим у розвитку компанії, більш чітке уявлення про її справжню вартість [46].

Складність проблеми оцінки вартості грошей відзначалася рядом дослідників. Зокрема, М. І. Туган-Барановський писав: «Складність проблеми цінності грошей полягає в тому, що цінність грошей керується зовсім іншими факторами, ніж цінність товарів, тому теорія цінності грошей не може бути отримана дедукцією із загальної теорії цінності товарів. Непридатність трудової теорії до цінності грошей впливає вже з того, що цінність мають не тільки металеві гроші, виготовлені з матеріалу, який має трудову вартість, але й нерозмінні паперові гроші, що ніякої трудової вартості в собі не мають» [48, с. 65]. Крім того, М. І. Туган-Барановський відзначав неможливість об'єктивної оцінки вартості грошей: «...цінність грошей є явищем зовсім іншого порядку, ніж цінність будь-якого товару. Цінність товару є результатом більш-менш свідомих оцінок осіб, що споживають і виробляють цей товар. Навпаки, цінність грошей є зовсім несвідомим стихійним продуктом загальної кон'юнктури товарного ринку» [48, с. 76].

Звернемося до досліджень О. В. Кендюхова, у яких він подає детальну класифікацію інтелектуального активу та їхні види:

- персоніфікований капітал – пов'язані з роботою знання й уміння, творчі здібності, освіта, професійна кваліфікація, лояльність, ціннісні установки персоналу, психометричні характеристики;

- техніко-технологічний капітал – винаходи, корисні моделі, промислові зразки, патенти, виробничі секрети (ноу-хау), права на дизайн;

- інфраструктурний капітал – інформаційні технології, бази даних, організаційна структура, філософія управління, корпоративна культура, ділове співробітництво;

- клієнтський капітал – стосунки з покупцями, контракти, портфель замовлень, франшизи, ліцензійні угоди;

- марочний капітал – торговельні марки, товарні знаки, корпоративна марка (ім'я), марки обслуговування. Сюди ж він відносить імідж підприємства або його ділову репутацію [49, с. 55].

Вагомий внесок зробив Х'юберт Сент-Онж (Hubert St. Onge), започаткувавши 1993 р. концепцію “клієнтського капіталу”. Розпочавши дослідження зі співвідношення між людським, структурним і фінансовим капіталами фірми, він зробив висновки про те, що для комерційного успіху в довготривалій перспективі перші два типи капіталу повинні зосередитися на пов'язаних з клієнтом інтересах. Отже, фірма створює запас капіталу навколо її клієнтів, який Сент-Онж назвав клієнтським капіталом. Загалом модель

Онжа доводить, що довгостроковий прибуток утворюється при злитті людського, структурного та клієнтського капіталів [50]. Це доводить той факт, що клієнт впливає на формування капіталу фінансової установи. У результаті нарощення клієнтської бази комерційний банк тим самим збільшує свій капітал і залишки на рахунках.

Щоб визначити сутність капіталу як найважливішого економічного явища й фінансового джерела для створення, функціонування та розвитку суб'єктів господарської діяльності, необхідно передусім з'ясувати саме поняття капіталу. У нашій повсякденній мові слово «капітал» або «фінансовий (банківський) капітал» не завжди має те саме значення, яке надається йому в економічних дискусіях. У спільній праці Г. В. Осовська, О. О. Юшкерич, Й. С. Завадський дають таке визначення поняттю: капітал (*англ. capital*) – термін, який використовується в бізнесі для визначення сукупних ресурсів. Капітал фінансовий (*англ. financial capital*) – складна система взаємозв'язків великих кредитно-банківських інститутів з нефінансовими корпораціями. Капітал буває акціонерним, одноосібним, партнерським тощо; у більш загальному розумінні – вартість активів юридичних або фізичних осіб (власність, паї та акції, банківський баланс, поточний прибуток з капіталу, що перебуває в обігу, – рента, дивіденди, проценти тощо) або чиста вартість активів за мінусом суми зобов'язань. У процесі створення, множення і перерозподілу капіталу найважливішим елементом є природа й сутність капіталу, на створення якого витрачаються фінансові й інші ресурси. Безумовно, створюваний (новий) капітал (гроші) повинен бути реальним. Під реальністю капіталу необхідно розуміти сукупність конкретних його характеристик, а саме:

1. Створюваний капітал повинен бути спроможним окупити себе з урахуванням зміни вартості грошей у часі.
2. Реальний капітал має бути ліквідним.
3. Капітал повинен виконувати соціально-корисну функцію.

Розглянемо детально кожен характеристику.

1. Ресурси, що спрямовуються на створення реального капіталу, незалежно від їхнього виду, повинні мати грошове вираження їхньої вартості. В іншому разі можливість зіставлення отриманих доходів із розміром витрачених коштів буде відсутня. Сумарний дохід від капіталовкладення повинен перевищувати розмір витрачених коштів, скоригований на зміну (зменшення) вартості капіталу за проміжок часу здійснення інвестиційного проекту й на розмір чистого прибутку інвестора. Це пов'язано із загальновідомим положенням про те, що вартість грошей змінюється в часі. В умовах ринкових відносин і ринкових механізмів регулювання в банківському маркетингу та за наявності дворівневої банківської системи в державі вартістю грошей у часі є облікова ставка Національного (центрального) банку України. Це повною мірою стосується економіки України. Для повноти формування залежностей окупності реального капіталу необхідно вибрати фіксований проміжок часу. У фінансах таким проміжком

традиційно вважається фінансовий рік. Наочно взаємозв'язок між вартістю реального капіталу та його складовими можна зобразити формулою (1.1).

$$PK = IP + \frac{KP \cdot OC}{100 \%} \cdot t + ЧП, \quad (1.1)$$

де PK – реальна вартість капіталу, створеного в процесі кредитування;

IP – інвестиційні ресурси;

KP – розмір (грошовий еквівалент) кредитних ресурсів для створення реального капіталу;

OC – облікова ставка Національного банку України;

t – термін інвестиційного проекту;

$ЧП$ – розмір чистого прибутку банку-кредитора [51, с. 13].

Важливим є те, що ця формула відображає прогнозовану реальну вартість капіталу, яка є лише бажаною вартістю. Заздалегідь визначити, що й скільки буде коштувати в майбутньому, навряд чи візьметься найдосвідченіший економіст або аналітик, адже життя сповнене непередбачуваних ситуацій. Якби інвестори точно знали, куди вкладати інвестиційні ресурси, то в регіонах (країнах) з розвинутою ринковою економікою були б відсутні явища банкрутства й неплатоспроможності.

2. Реальний капітал повинен бути ліквідним, тобто мати здатність реалізуватися іншому інвестору за досить короткий проміжок часу. Ліквідність капіталу значною мірою залежить від наявності організованої інфраструктури регіону й механізмів відчуження тих або інших форм капіталу. Найбільш організованим механізмом ринкового відчуження капіталів постає біржа. Тому найбільш ліквідними є капітали, що можуть котируватися на валютній, фондовій або товарній біржах. Однак сама собою належність капіталу до визначених груп не є гарантією його ліквідності на рівні регіону. Ліквідність капіталу залежить від таких чинників:

– «реальність» капіталу, тобто його здатність створювати чистий прибуток і мати реальну вартість;

– можливість диверсифікувати реальний капітал, тобто використання його для інших цілей або перепрофілювання основного капіталу;

– надійність, забезпеченість капіталу, тобто наявність або відсутність чинників ризику конкретного регіону й галузі, у яких здійснюється підприємницька діяльність.

3. Реальний капітал, безумовно, повинен виконувати конкретну соціально-корисну функцію. Наочним прикладом величезних фінансових і матеріальних інвестицій, що не створюють реального капіталу, може слугувати створення майнових комплексів в оборонній галузі, створення виробництва заради виробництва. Наслідком перерозподілу національного доходу й валового внутрішнього продукту країни в галузях, що виробляють верстати й обладнання заради виробництва іншого обладнання, а не для задоволення потреб населення, стала поява кризових явищ і розпад індустріальної економіки СРСР, що спиралася на найбагатші природні та людські ресурси. В умовах ринкових відносин реальний капітал створюють

лише ті інвестиції або комплекс інвестиційних заходів, кінцевою метою яких є задоволення попиту з боку населення регіону як представників соціального співтовариства, тому що платоспроможний попит є головною рушійною силою прогресу в ринковій економіці [51, с. 14].

Відкриття філій у зарубіжних країнах надає комерційному банку можливість вийти на нові ринки фінансових капіталів. До нового фінансового капіталу ми відносимо клієнтів з їхніми активами (грошовими коштами), бо іноземні клієнти мають у своєму розпорядженні більші грошові запаси. Комерційний банк, який вийде на цей ринок, зможе за рахунок іноземних клієнтів вирішити проблему, пов'язану з нестачею грошових коштів на депозитних рахунках. Також такий стратегічний хід дозволить отримати додатковий прибуток від роботи на міжнародному ринку грошового мультиплікатора. Основу особливої ролі комерційних банків в інвестиційному процесі становить, передусім, унікальний механізм формування кредитних ресурсів, яким володіє винятково банківська система.

Особливу роль і значення у формуванні капіталу відіграє національна банківська система. Її провідна роль обумовлена не тільки тим, що банки здійснюють вкладення фінансових ресурсів (що значно ефективніше матеріальних) і є найбільш великими суб'єктами фінансування за обсягом ресурсів. Банківська система в цілому має унікальну технологію (механізм) формування, концентрації і примноження фінансових ресурсів, що дозволяє їй здійснювати капіталовкладення навіть в умовах повної відсутності нагромаджень в економіці.

Розмір цього перехідного залишку від одного банківського операційного дня до іншого залежить від таких чинників:

- кількість клієнтів комерційного банку та розмір обороту коштів за поточними рахунками клієнтів;
- різниця між сумою отриманих коштів на рахунки клієнтів і сумою вихідних платежів.

Розмір залишків коштів, що знаходяться на рахунках клієнтів, коливається в часі в кожному конкретному банку через різницю між вихідними і вхідними сумами платежів. Але сума залишків на рахунках усієї банківської системи залишається незмінною. Це відбувається внаслідок того, що вихідні платежі одного комерційного банку є вхідними для іншого й навпаки.

Цей вид банківських ресурсів є основою механізму високої рентабельності й прибутковості банківської системи навіть в умовах економічної кризи. Так відбувається тому, що перехідний залишок коштів клієнтів комерційних банків є тимчасово незатребуваним і може бути використаний банком на інші цілі, тобто для здійснення кредитування інших суб'єктів регіональних економічних відносин. Залишки на рахунках клієнтів вигідно відрізняються від інших джерел формування банківських ресурсів (наприклад, депозитів або акціонерного капіталу) тим, що вони є безкоштовними (або майже безкоштовними) джерелами формування фондів

кредитування. У той час, коли з акцій банку, депозитів або інших видів вкладів комерційний банк повинен сплачувати відсотки, дохід банку становить різницю між сумою отриманих відсотків і відсотків, сплачених за вкладом, і називається маржею. В умовах, коли за ресурси у вигляді залишків на рахунках клієнтів платити не потрібно (або майже не потрібно), розмір доходу комерційного банку різко зростає. Цим і викликана велика конкурентна боротьба комерційних банків регіону за своїх клієнтів.

Найважливішою особливістю формування кредитних ресурсів комерційного банку з тимчасово вільних залишків на розрахункових рахунках клієнтів є те, що банк формує кредитні ресурси за допомогою коштів клієнтів незалежно від того, які операції вони здійснюють. Тобто незалежно від того, як розпоряджається клієнт своїми доходами – витрачає їх на споживання або нагромадження (капіталізацію), вони слугують для формування кредитних ресурсів комерційного банку. Для формування кредитних фондів банку достатньо самого факту грошових доходів клієнта, тому що грошові (фінансові) доходи суб'єкта регіональних відносин можуть бути отримані тільки на поточний рахунок у банку. Іншими словами, можна сказати, що навіть в умовах, коли всі клієнти комерційних банків спрямовують усі свої доходи на споживання, окремі комерційні банки і вся банківська система в цілому може формувати кредитні ресурси (кошти для капіталізації), створювати новий капітал [51, с. 20].

Важливим є те, що розмір фінансово-кредитних можливостей окремого комерційного банку, утворений за рахунок доходів його клієнтів, так само є основою механізму створення нових фінансових ресурсів, але вже всієї банківської системи в цілому. Це є наступною основною особливістю впливу банківської системи на процеси створення і розподілу капіталу.

Це відбувається за допомогою грошового мультиплікатора й специфіки формування банківських ресурсів. Суть мультиплікаційного механізму полягає в тому, що при кредитуванні комерційний банк через перерахування тимчасово вільних коштів клієнтів на рахунки позичальників збільшує кількість коштів, що перебувають в обігу, тобто поповнює поточні рахунки інших підприємств (збільшує доходи інших підприємств). Розмір коштів, що збільшився, на розрахункових (поточних) рахунках первісних одержувачів ресурсів знову збільшує фінансові можливості комерційного банку, який використовує їх для нових інвестицій. Так відбувається до повного використання кредитних ресурсів банківською системою. Єдиним чинником, що обмежує мультиплікаційний ефект, є норма (розмір) обов'язкового резервування [51, с. 23].

Мультиплікаційний ефект і його зв'язок із промисловими циклами згадував у своїй праці М.І. Туган-Барановський: «Що стосується кредиту, то й розмір кредиту здатний зазнавати занадто значних змін, незалежно від кількості грошей. За незмінної кількості грошей кредит може помітно збільшуватися або, навпаки, зменшуватися. Саме в такий спосіб виникають ті, всім відомі кон'юнктурні коливання, якими супроводжується рух

промислового циклу» [48, с. 51–52].

Фактично йдеться про те, що грошова маса в обігу може істотно збільшуватися завдяки кредитній активності банків за незмінної грошової бази.

Загальновідомою є формула (2) [52]:

$$KP = (KB - КП) \cdot \frac{1}{R}, \quad (1.2)$$

де KP – знову створені кредитні ресурси банківської системи;

KB – кредити видані;

$КП$ – кредити погашені;

R – норма обов'язкового резервування, встановлена Національним банком України.

На наочному прикладі ми бачимо, що коли комерційний банк спрямовує на кредитування 1 000 грн при одночасному погашенні 200 грн попередніх кредитних вкладень і нормі резервування, яка дорівнює 20 %, то знову створений фінансовий капітал банківської системи становитиме:

$$KP = (1\,000 - 200) \cdot \frac{1}{20\%} = 400 \text{ грн.}$$

На прикладі чітко видно, що в разі видачі кредиту комерційним банком у сумі 800 грн фінансові ресурси всієї банківської системи становитимуть 4 000 грн, тобто фінансово-кредитний ефект регіонального комерційного банку буде помножений усією банківською системою на кількість разів, зворотно пропорційну нормі резервування.

Схематично мультиплікаційний ефект банківської системи зображено на рис. 1.11 [53]. Із формули (1.2) ми бачимо, що розмір кредитних можливостей регіональної банківської системи залежить від норми обов'язкового резервування. Чим вища норма резервування, тим менший розмір кредитних ресурсів має система, але при цьому система (тобто комерційні банки як окремо узяті, так і всі разом) стає більш надійною. І навпаки, при зменшенні норми резервування зростають кредитні можливості системи (тобто зростають можливості капіталізувати дохід), але водночас знижується надійність і стійкість системи, тобто підвищується ступінь ризику. Під ступенем ризику варто розуміти можливість втрати (або функціональної непридатності) самої системи, що може генерувати кредитні ресурси поза залежністю від накопичувальних або споживчих тенденцій у регіоні. Стає очевидним твердження: чим більше накопичуємо (капіталізуємо), тим більше ризикуємо, і навпаки. Але якщо не здійснювати нагромадження взагалі, то виникає ризик повного зносу («проїдання») наявного, тобто створеного раніше капіталу. Отже, справедливим є твердження про те, що суспільство не може тільки споживати або тільки накопичувати (капіталізувати) ресурси, воно через регіональні економічні механізми повинно одночасно виконувати обидві ці функції [51, с. 25].

Норма резервування визначається як відношення суми обов'язкових резервів до загальної суми безстрокових депозитних вкладів.

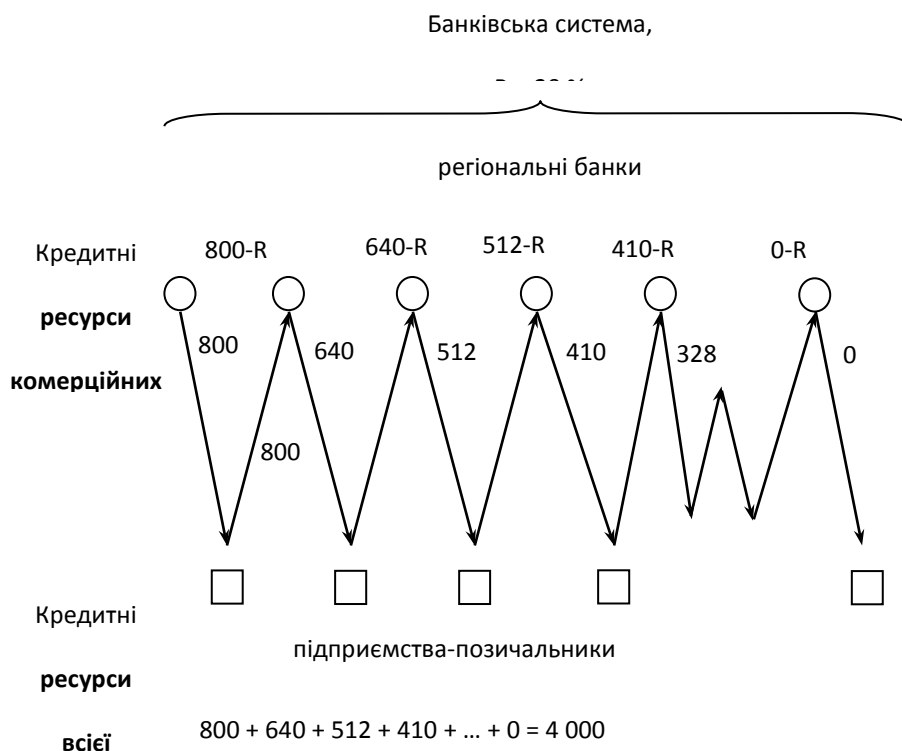


Рисунок 1.11 - Схема мультиплікаційного ефекту банківської системи

Норма резервування може змінюватися через її збільшення або зменшення. Зміна норми резервування впливає на грошовий мультиплікатор. Чим більшою вона є, тим меншим буде грошовий мультиплікатор.

Збільшення норми резервування. При збільшенні норми резервування збільшується норма обов'язкових резервів і зменшується сума надлишкових резервів банків і, отже, зменшується можливість банків для надання позик. Комерційний банк почне скорочувати строки надання позик, тобто прискорить строк їх погашення. Отримавши виплати з наданих позик, банк буде спроможний надавати нові позики на меншу суму, ніж за попередньої норми резервування. Для збільшення своїх резервів банк може продати частину облігацій, а виторг зарахувати до резервів. При збільшенні норми резервування скоротиться пропозиція грошей. Якщо попит на гроші навіть не зміниться в абсолютному вимірі, то він збільшиться відносно пропозиції. Це призведе до зростання процентної ставки.

Зменшення норми резервування. При зменшенні норми резервування в комерційних банках зменшується норма обов'язкових резервів. Відповідно, збільшується сума надлишкових резервів і, отже, збільшуються можливості банку надавати позики [54, с. 2].

При цьому норма обов'язкового резервування виконує такі найважливіші суспільно-економічні функції:

1. Норма резервування дає змогу Національному банку України керувати надійністю банківської системи.

2. Норма резервування дає змогу регулювати фінансово-кредитні можливості регіональної банківської системи, тобто керувати процесами

нагромадження (капіталізації) і споживання в регіоні.

Саме тому під час загострення кризових явищ в економіці Національний банк зменшує норму резервування, стимулюючи тим самим накопичувальні тенденції, і збільшує її за відносної стабілізації, підвищуючи надійність банківської системи. Питання виникнення і зниження різних ризиків займає особливе місце у фінансовій теорії і практиці, інвестиційній діяльності й економіці в цілому.

Отже, ми бачимо, що завдяки унікальним банківським механізмам і технологіям провідне місце в процесі створення й розподілу капіталу займає регіональна банківська система.

Необхідно особливо підкреслити, що в основі формування кредитних ресурсів комерційних банків лежать, як це не дивно на перший погляд, нефінансові (банківські) капітали, тобто негрошові кошти акціонерів або залучені (запозичені) кошти.

В основі надприбутковості, колосальної економічної ефективності та великих фінансово-кредитних можливостей регіональних комерційних банків і всієї банківської системи лежить унікальна технологія банківської справи, унікальний механізм створення кредитних ресурсів. Саме технологія банківської справи, заснована на двох принципових її відмінностях від усіх інших суб'єктів господарських відносин, враховуючи державу, а не фінансовий капітал самих банків, ставить регіональну банківську систему в центр процесів створення і розподілу капіталу та на вершину фінансової піраміди, що регулює процеси нагромадження й споживання в регіоні.

У класичному розумінні дохід, що використовується для нагромадження у вигляді кредитних ресурсів комерційних банків для створення основних матеріальних або інших фондів, є основою для одержання прибутку або надприбутку в майбутньому у вигляді економічної віддачі від використання цього капіталу, тобто матеріальних й інших фондів. Згадаємо відому формулу Карла Маркса: гроші – товар – нові гроші, або іншу відому його теорію, в основі якої лежить твердження про те, що капіталіст, він же власник капіталу (тобто накопичених раніше матеріальних, фінансових й інших засобів виробництва), наймає робітників для виробництва суспільно корисного продукту з метою його продажу й одержання доходу. Велика частина цього доходу у вигляді додаткової вартості дістається капіталісту, тому що саме він є власником засобів виробництва, тобто власником капіталу. Іншими словами, саме капітал, на думку класика, лежить в основі доходу, додаткової вартості або надприбутку.

Основою доходу й надприбутку банківської системи є не капітал, а унікальна технологія, унікальний механізм створення, використання і примноження кредитних ресурсів як продукт інтелектуальної діяльності та суспільної економічної думки.

В умовах науково-технічного прогресу й ринкових відносин найбільш важливим, найбільш економічно доцільним і реальним капіталом є прогресивні сучасні технології й інші продукти наукової та інтелектуальної

діяльності людей як основи для одержання доходу та його нагромадження (капіталізації) для держави, регіону й людини.

Особливе місце в розвитку наукової думки, здатної створювати технології, що є реальним капіталом в умовах ринкових відносин, займає економічна наука. Саме цим пояснюються великі матеріальні та фінансові капіталовкладення в наукові дослідження, стимулювання інтелектуальної діяльності і розвиток освіти в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Унікальною особливістю банківської технології, здатної створювати і збільшувати фінансові ресурси, є її суспільно-соціальне значення. У ринкових умовах банкір, керуючий приватним банком, розв'язує проблеми не тільки власника, а й трудового колективу, що знаходиться в його підпорядкуванні. Фінансово-кредитна діяльність комерційного банку впливає на розвиток економіки регіону і країни, на створення ресурсів і формування національного доходу та національного багатства всього суспільства, розвиток накопичувальних і споживчих тенденцій, економічну надійність і безпеку суспільства тощо.

Аналіз розвитку фінансових установ протягом останніх 30 років свідчить про те, що конкуренція є ключовим чинником у процесі формування стратегії. Терміни «конкурентна перевага», «конкурентоспроможність» міцно закріпилися в корпоративній лексиці. Фінансові установи створюють нові стратегічні кроки та закликають своїх менеджерів знаходити нові рішення заради отримання переваги перед конкурентами.

Така одержимість ідеями конкурентної боротьби виникла в далекі 70-ті рр. минулого століття, коли світ став свідком потужного злету японської економіки. Одна за іншою провідні західні компанії, працюючи в різних сферах – від автомобільного та будівного виробництва до ринків побутової електроніки або одягу – почали відчувати явний тиск зі Сходу.

У кінці 80-х рр. у стратегічному менеджменті виникло поняття «конкурентна стратегія». Зміст цього поняття полягав у тому, що зліт і падіння компанії обумовлюються конкурентною боротьбою. Доцільність діяльності компанії, у свою чергу, визначається винятково міркуваннями конкуренції.

За останні 30 років поняттєвий апарат економіки розвивався, трансформувався, тому сучасні поняття «конкурентоспроможність» і «конкурентна перевага» значно відрізняються від змісту та рекомендацій підручників 80–90 рр. ХХ ст. Зміни, які відбулися на фінансовому ринку, відповідно вплинули на методи ведення конкурентної боротьби [52, с. 14]. Звернемо увагу на визначення понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність».

Конкуренція (*англ. competition*) – суперництво, боротьба за досягнення кращих результатів у сфері діяльності; суперництво між товаровиробниками за більш вигідні умови, розширення і завоювання ринків. Конкуренція буває несумлінна, недосконала, цінова та чиста [51, с. 139]. Конкурентоспроможність (*англ. competitiveness*) – можливість здійснювати

свою діяльність за умови відкритого ринку й залишатися тривалий час прибутковим підприємством. Існує чотири основні чинники, що визначають рівень конкурентоспроможності: технологія, наявність капіталів, людських ресурсів, стан зовнішньоекономічної діяльності [51, с. 139].

Конкурентна перевага – це становище фірми на ринку, яке дає змогу їй долати сили конкуренції та приваблювати покупців. Конкурентні переваги створюються унікальними матеріальними та нематеріальними активами, якими володіє підприємство, тими стратегічно важливими для даного бізнесу сферами діяльності, що допомагають перемагати в конкурентній боротьбі. Основою конкурентних переваг, таким чином, є унікальні активи підприємства чи особлива компетентність у сферах діяльності, важливих для даного бізнесу. Конкурентні переваги, як завжди, реалізуються на рівні стратегічних одиниць бізнесу та є основою ділової (конкурентної) стратегії підприємства.

Розвиток конкуренції в українській економіці в цілому, і зокрема в її банківському секторі, є закономірним процесом, що стосується інтересів не лише виробників і споживачів банківських послуг, але й усього суспільства. Конкуренція прямо впливає на рівновагу на банківському ринку й тим самим на стабільність банківської системи та всієї грошово-кредитної сфери, досягнення яких є одним із найпріоритетніших напрямів сучасного етапу розвитку ринкової економіки України. Про це свідчить той факт, що в новій редакції Закону України “Про банки та банківську діяльність” є окрема стаття 53 “Забезпечення конкуренції у банківській системі”, яка регламентує умови конкуренції в цій сфері [45].

Для ринкового господарства XVIII ст. була характерна вільна конкуренція, її феномен детально дослідив А. Сміт, якому належить вислів щодо "невидимої руки конкуренції". На рубежі XIX й початку XX ст. конкуренція в усіх країнах становила одну з динамічних сил економічного прогресу. Протягом XX ст. у найрозвинутіших країнах світу вводиться механізм регулювання конкуренції, тобто встановлення "правил гри", коли підприємства та фірми намагаються запровадити нові принципи суперництва. Їхня суть полягає в тому, що підприємці діють не наосліп, силою витісняючи один одного з ринку, а за допомогою маркетингу детально вивчають ринкові можливості, його кон'юнктуру. Це значною мірою "заземлює" напругу виникнення кризи надвиробництва, оскільки зі споживачем наперед узгоджуються обсяги, номенклатура, умови й терміни реалізації продукції [55].

На початку XXI ст. банківська конкуренція стає однією із центральних проблем вітчизняної економічної науки й банківської справи. А це викликає необхідність комплексного вивчення не лише природи та суті банківської конкуренції, але й створення сучасного механізму управління конкурентоспроможністю як важливим процесом банківської діяльності й розроблення необхідного методологічного та аналітичного апарату.

Традиційні способи підвищення конкурентоспроможності банку

аналогічні звичайним маркетинговим рішенням, що властиві для всіх без винятку підприємств, і специфічним методам, що враховують особливість банківських процесів і механізмів, тобто специфіку комерційного банку як особливого підприємства зі специфічними, властивими тільки йому якостями. Звичайні методи розглянуто багатьма фахівцями та науковцями. За цим напрямом надрукована велика кількість навчальних підручників, монографій, наукових статей, доповідей тощо. Можна назвати лише ті напрями підвищення конкурентоспроможності, що властиві саме банку та банківській системі. Напрями підвищення конкурентоспроможності банку ґрунтуються на специфіці механізмів формування, збереження та збільшення банківського капіталу. Їхня класифікація може бути подана таким чином:

1. Збільшення та вдосконалення банківських активів і капіталу:
 - збільшення розміру власного капіталу банку;
 - збільшення розміру залучених ресурсів;
 - оптимізація структури банківського балансу (через збільшення частки власного капіталу, частки залишків на поточних рахунках у структурі залучених ресурсів; якості кредитного портфеля та активів банку, поліпшення фінансових показників тощо).
2. Розвиток мережі банківських філій і регіональних представництв (є найактуальнішим для України в сучасних економічних умовах):
 - збільшення кількості банківських філій на вітчизняному ринку банківських продуктів;
 - оптимізація організаційної структури та розміщення регіональних філій і представництв;
 - відкриття та розвиток закордонних представництв і філій банку.
3. Розвиток банківських продуктів:
 - збільшення асортименту банківських продуктів (за рахунок впровадження інновацій та використання досвіду вітчизняних і закордонних банків);
 - підвищення якості банківських послуг через урахування потреб споживачів (особливу увагу треба приділяти клієнтам – фізичним особам);
 - підвищення ролі реклами, наукових досліджень, сучасних методів комунікацій при просуванні банківських продуктів;
 - оптимізація цінової політики на банківські продукти.
4. Підвищення фахового рівня працівників банківської системи:
 - чітке дотримання рекомендацій Національного банку України щодо прийняття на роботу тільки фахівців з відповідним рівнем освіти (вища юридична або економічна освіта, бажано за профілем працевлаштування);
 - постійне підвищення кваліфікації працівників (стажування, семінари, тренінги, друга вища освіта тощо);
 - підвищення мотивації працівників до ефективної роботи (мотивація матеріальна, корпоративний дух, індивідуальний підхід до працівника тощо).
5. Поліпшення іміджу банку та підвищення довіри до нього:

- створення позитивного образу через благодійні акції і заходи;
- інвестування (окреме або консолідоване) інвестиційних проектів національного масштабу, підтримка стратегічних галузей економіки України;
- жорстка політика боротьби та запобігання незаконним фінансовим операціям, тіньовим схемам, механізмам уникнення оподаткування, конвертаційним технологіям, «відмиттям» брудних грошей тощо.

Важливим чинником, що впливає на ефективність функціонування банківського капіталу, є чинник власності. Він безпосередньо впливає на стратегію банку, ефективність використання його ресурсів, конкурентоспроможність, способи та напрями подальшого розвитку банківських технологій. Вплив цього чинника на конкурентоспроможність банку майже не висвітлюється у вітчизняній літературі, тому доцільно детальніше розглянути це питання [56, с. 88].

Більшість банків, які були засновані на території України, не відповідають критеріям міжнародних стандартів банківського бізнесу. Уніфікація якості обслуговування клієнтів, автоматизована система ведення документації, введення в дію нових розробок у галузі інформаційних технологій та швидкість обслуговування клієнтів – перевага іноземних банків.

Розгляд банківської конкуренції неможливий без аналізу міжнародного аспекту їхньої діяльності з урахуванням специфіки світового ринку банківських продуктів. Як визначає Б. І. Суховірський, «необхідна розробка теоретичних і прикладних проблем у рамках нового наукового напрямку – геоекономіки, що набула розвитку у світовій економічній науці в умовах посилення процесів глобалізації і регіоналізації. Геоекономіка може трактуватися як геополітична економіка з огляду на вплив зовнішніх чинників на регіональний розвиток. У рамках геоекономіки України особливо актуальним є поєднання внутрішніх особливостей із впливом світового ринку. Таким чином, геоекономіка висуває підвищені вимоги до економічних досліджень, що повинні поєднувати знання про особливості світової економіки й міжнародних відносин із професіоналізмом стосовно даного регіону» [57, с. 71].

Сьогодні майже всі банки, працюючи на фінансовому ринку України, переймаються проблемою переходу до умов динамічної та зростаючої конкуренції. Надмірний консерватизм і відмова від активної конкурентної боротьби, викликана намаганням скоротити витрати на розробку нових видів послуг, призводять до того, що банки, маючи деякий період позитивного балансу й високого рейтингу надійності, з часом починають втрачати клієнтів, які є нематеріальним активом банку, тим самим погіршуючи свій економічний стан. З огляду на це, необхідно розробити для кожного банку нову довгострокову стратегію з урахуванням побудови довгострокових відносин з клієнтами, орієнтовану на збереження і підвищення його конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність і міцність комерційного банку залежать від клієнтської бази, яка в ньому обслуговується, та майбутніх планів клієнтів на цей банк. Конкурентоспроможність комерційного банку в сучасних умовах визначається ступенем його відповідності потребам клієнтів і значними темпами зросту його клієнтської бази. Конкуренція, що зростає на ринку банківських послуг і загострюється входженням на банківський ринок України та активною діяльністю іноземних банків, змушує банкірів пов'язувати своє майбутнє з розвитком бізнесу клієнтів, їхніми стратегічними цілями та завданнями. Те, що є важливим для клієнтів, комерційному банку необхідно врахувати та реалізувати у своїх фінансових послугах. Така стратегія дасть можливість побудувати довгострокові стосунки, необхідні фінансовій установі для підтримки та розвитку своєї конкурентоспроможності.

Привабливість банківських послуг для клієнта визначається чинниками як економічного, так і неекономічного характеру.

Економічні чинники, що визначають цінність банку для клієнта, а отже, його конкурентоспроможність, охоплюють:

- витрати клієнта (тарифи банку) на отримання послуг;
- витрати часу клієнтом, емоційні витрати;
- ефект від використання операцій (послуг) банку.

Неекономічні чинники пов'язані з можливостями банку щодо вирішення проблем клієнта, які виникають у стосунках з органами державної і муніципальної влади, постачальниками та підрядниками, іншими фінансовими установами та іншими банками, а також можливостями банку з надання клієнту консалтингових та інших послуг, що допомагають розвитку бізнесу клієнта. Надійність банку й можливості збереження комерційної таємниці, таємниці операцій, що проводять клієнти, ще довго будуть важливим неекономічним чинником, який визначає вибір банку клієнтом [52, с. 17].

Оцінку конкурентоспроможності комерційного банку роблять як конкуренти, так і клієнти та іноземні інвестори, для яких конкурентоспроможність банку адекватна його інвестиційній привабливості. Тому сьогодні диктує нові умови, у яких інвестор враховує всі чинники, що впливають на побудову стосунків між клієнтом та банком і роблять їх більш тривалими та стабільними. Саме іноземні інвестори зацікавлені в тому, щоб фінансова установа, яку вони мають бажання придбати, була конкурентоспроможною.

Це питання розглядається у працях І.Г. Брітченка [56, 58-59], де на основі стосунків між банком і клієнтом було обґрунтовано й розкрито природу функціонування мультиплікаційного ефекту при формуванні та функціонуванні банківського капіталу, оптимізації регіональної структури розвитку мережі банківських філій, дослідження впливу міжнародних мультиплікаційних і розрахункових операцій на доцільність інтеграції

економіки України до європейського економічного простору та єдиної європейської валюти.

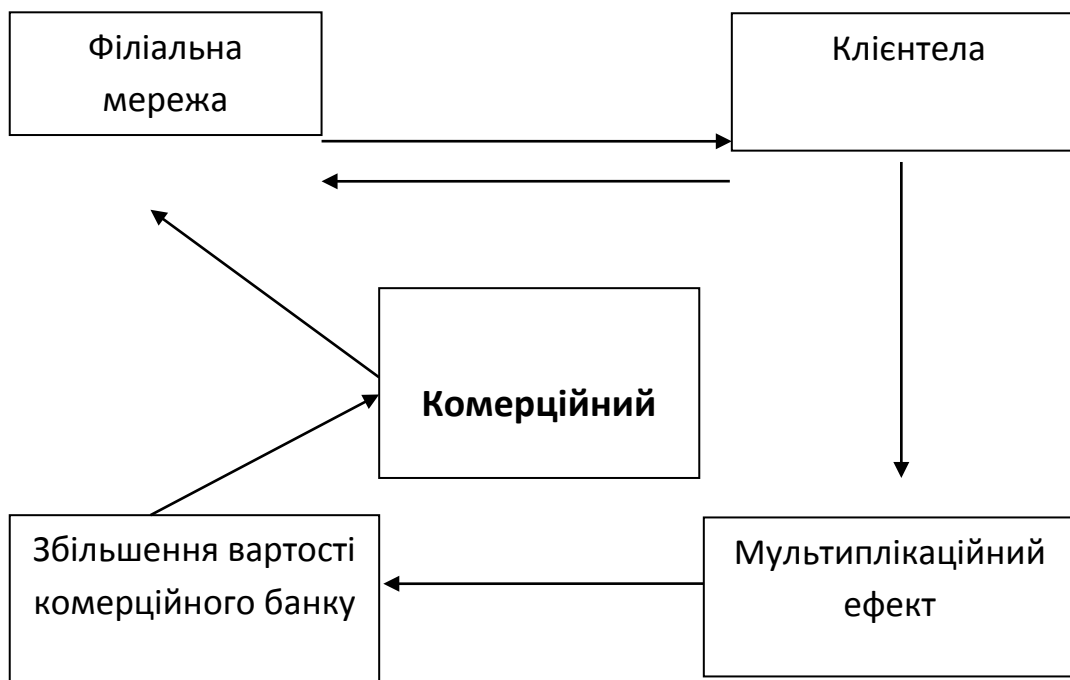


Рисунок 1.12 - Система розвитку комерційного банку під впливом клієнтела

На рис. 1.12 зображено взаємозалежний процес, який відтворює систему розвитку комерційного банку з урахуванням важливого термального активу, без якого неможливий розвиток фінансової установи та функціонування мультиплікатора. Саме тут спостерігається залежність розвитку філіальної мережі від клієнтської бази й обумовленість того, що саме завдяки клієнтелі виникає сприятливе середовище, у якому починає функціонувати мультиплікатор. Цей процес є взаємозалежним і має подальший розвиток під впливом попередніх чинників. У разі відсутності одного з них кінцевий результат буде іншим і менш вагомим. Результати цього процесу впливають на прибуток комерційного банку та роблять його більш стабільним і конкурентоспроможним. Однак не слід забувати про важливий чинник, а саме – час, який відіграє тут вирішальну роль. Також у результаті створення налагодженої системи стосунків між клієнтом і комерційним банком з постійним його нарощенням за умови збільшення строку тривалості стосунків отримуємо стійку та конкурентоспроможну фінансову установу.

В умовах конкуренції і можливостей клієнта щодо вибору банку, який обслуговуватиме, конкурентоспроможність розрахунково-касових послуг, які банк надає клієнтам, має вагоме значення для розширення його клієнтської бази. Аналіз конкурентоспроможності послуг банку передбачає такі етапи:

- 1) визначення ринку банку, що містить географічну зону, клієнтів, ідентифікацію банків-конкурентів;
- 2) визначення показників конкурентоспроможності розрахунково-касового обслуговування;
- 3) порівняльний аналіз показників конкурентоспроможності банку з показниками банків-конкурентів;
- 4) висновки щодо напрямів підвищення конкурентоспроможності банку на ринку розрахункових і касових послуг.

Аналіз ділянки ринку банку здійснюється в складі маркетингового дослідження. Показники конкурентоспроможності банківських послуг є типовими для ринку послуг, але мають враховувати особливості банківської діяльності.

Аналіз конкурентоспроможності розрахунково-касових послуг здійснюється за такими показниками:

- наявність розвиненої мережі структурних підрозділів, які надають розрахункові та касові послуги (кількість і типи);
- кількість банкоматів;
- кількість торговельних (банківських) терміналів та інших електронних пристроїв;
- зручність розташування;
- кількість імпринтерів;
- послуги, які надає банк, порівняно з особливостями та характеристиками послуг банків-конкурентів;
- наявність вільного входу до місця здійснення операції;
- зручність місця проведення операції для клієнта;
- рівень конфіденційності операції;
- тривалість надання послуги;
- тривалість операційного часу банку;
- регламент обміну інформацією каналами зв'язку за електронної форми розрахункових документів;
- можливість філії щодо надання всього переліку послуг, які надає головний банк;
- своєчасність здійснення переказів;
- кількість випадків і сума пені за перевищення нормативного строку проходження платежів;
- строк замовлення для зняття з рахунку готівкових коштів;
- рівень тарифів на послуги стосовно рівня тарифів банків-конкурентів;
- розмір плати банком клієнтові за тимчасове користування залишком коштів на його поточному рахунку;
- періодичність сплати банком клієнтові процентів за користування залишком коштів на його поточному рахунку;

- розмір пені, яку клієнт сплачує банку у випадку несвоєчасного повідомлення банку про факти помилкового зарахування коштів на рахунок та /чи несвоєчасного їхнього повернення;
- розмір пені, яку клієнт сплачує банку в разі несвоєчасної оплати послуг банку;
- наявність технічних засобів зв'язку для отримання інформації про стан рахунку;
- можливість проведення електронних банківських операцій.

Аналіз конкурентоспроможності розрахунково-касових послуг здійснюється окремо для оптового й роздрібного ринку у зв'язку з різними умовами надання послуг, різними критеріями оцінки якості послуг юридичними й фізичними особами, різним ступенем відкритості інформації на цих сегментах [60, с. 299].

Необхідним є розширення асортименту банківських продуктів, що повинні бути більш гнучкими та прозорими як механізм наближення клієнтів до фінансової установи за одночасного удосконалення наявних. Цей напрям наукових досліджень є важливим для практичного впровадження специфіки функціонування мультиплікаційного ефекту при функціонуванні банківського капіталу. Формування банківського капіталу відбувається за рахунок нарощення нематеріального активу банку клієнтеля. Саме цей напрям створює найбільш сприятливі умови для розвитку, поглиблення та підвищення конкурентоспроможності окремо комерційного банку та банківської системи України взагалі. Також подальше вдосконалення системи мультиплікаційних механізмів, підвищення ефективності й кваліфікованості банківського менеджменту, надійності й конкурентоспроможності банківських операцій призведе до збільшення та утримання вже наявної клієнтської бази, що, у свою чергу, зробить банк більш стабільним і конкурентоспроможним, а отже, дорожчим. Слід звернути увагу на підвищення ефективності й кваліфікованості банківського менеджменту, зручності й надійності банківських операцій. Так само необхідно контролювати та вдосконалювати принципи конкуренції на ринку банківських послуг.

Особлива роль у сучасних дослідженнях банківської системи України належить удосконаленню наявних механізмів залучення та утримання вже сформованої клієнтської бази з побудовою довгострокових стосунків між фінансовою установою і клієнтом за рахунок упровадження нових інструментів, технологій, адаптації до різних потреб клієнтів. Яскравим прикладом такої адаптації є дослідження цілого ряду питань, актуальних для комерційних банків: який строк є оптимальним при отриманні споживчого чи іпотечного кредиту? На який строк банку вигідніше надавати кредити? Який клієнт є більш цінним: той, хто отримав кредит, або той, хто розмістив депозит? Які строки будуть вигіднішими для комерційного банку? Яка фінансова цінність кожної з цих двох груп клієнтів? Дослідження та наукове обґрунтування відповідей на ці запитання дозволять розробити оптимальну

стратегію для різних груп клієнтів. При довгостроковому обслуговуванні клієнтів їх фінансова цінність для банку починає зростати, однак не слід забувати й про відсоток тих клієнтів, які є боржниками. Отже, користі від таких клієнтів мало й банку потрібно робити все необхідне для того, щоб призупинити їхні стосунки, але при цьому в клієнтів повинні залишитися добрі відчуття від обслуговування в цьому комерційному банку. Це дасть можливість уникнути критичних відгуків у бік банку, негативної реклами, яка може зменшити кількість потенційних клієнтів.

Функціонування кредитного мультиплікатора банківської системи розвинутих країн ґрунтується на безкоштовних валютних ресурсах третіх країн, зокрема України, і має деякі принципові відмінності від функціонування кредитного мультиплікатора української банківської системи й банківських систем інших країн. Найбільш істотними відмінностями є:

- значно більший розмір залишків на валютних рахунках порівняно із залишками на рахунках національних банківських систем;
- більш низький норматив резервування в банківських системах США та Європи.

Ці та інші особливості дають змогу банківським системам розвинутих країн значною мірою збільшувати безкоштовні ресурси, що забезпечує цим країнам надлишок фінансових ресурсів і пріоритетність проблеми їхнього ефективного інвестування над проблемою пошуку фінансових ресурсів.

Цим і пояснюється зацікавленість іноземних банківських холдингів у відкритті філій на території України. Транснаціональні банківські системи, що відкривають кореспондентські рахунки для здійснення міжнародних платежів, здійснюють інвестування створених за допомогою мультиплікатора фінансових ресурсів в економічне поле регіонів, що розвиваються, а також України через:

- прямі іноземні інвестиції в суб'єкти регіональної економіки;
- надання міжнародних кредитів регіональним комерційним банкам;
- надання позик українській державі або органам місцевої виконавчої влади.

Окрім обслуговування зовнішньоекономічних платежів регіональних клієнтів, комерційні банки так само можуть розміщувати свої власні валютні кошти на кореспондентських рахунках за межами економічного простору України та регіону. Цей процес регулюється НБУ змінами нормативів валютної позиції і положенням про відкриття рахунків в іноземних банках-кореспондентах. Комерційні банки найчастіше збільшують залишки власних валютних коштів на кореспондентських рахунках міжнародних банківських систем з метою запобігання валютним ризикам або для акумулювання коштів для здійснення спекулятивних операцій на міжнародному фінансовому ринку.

Для мінімізації відтоку іноземної валюти, підтримки стабільного курсу національної валюти, а також максимально ефективного функціонування

національного кредитного мультиплікатора вважається доцільним регулювання міжнародних валютних операцій Національним банком України підтримкою нормативу відкритої валютної позиції, що в кілька разів перевищує (2–3 рази) норматив резервування. Така політика НБУ буде стимулювати банківську систему перерозподіляти ресурси клієнтів і свої власні кошти в національні кредитні технології.

Створення й збільшення довжини валютної позиції свідчить про неефективність мультиплікаційного ефекту в регіоні, точніше, про його менш ефективне функціонування порівняно з процесами у світовій економіці. У масштабі світових господарських відносин, глобалізації міжнародного поділу праці та на рівні світових фінансових ринків під регіоном доцільно розуміти територію вільного обігу конкретної національної грошової одиниці, зумовлену сукупністю правових й економічних умов. Україна при цьому виступає як єдиний регіон, що чітко збігається з географічними кордонами держави. Проте валютна позиція впливає на функціонування банківського капіталу в регіонах, що є частинами цього географічного простору.

Розміщуючи власні активи на кореспондентських рахунках в іноземних банках, українська банківська система не бере участь у мультиплікаційних процесах, що відбуваються у світовій економіці, з таких причин:

- ці кошти містяться на рахунках іноземних банків;
- українська банківська система не має філій комерційних банків за межами країни. Виняток становлять заснований Національним банком України 1999 р. український департамент Чорноморського банку розвитку й торгівлі в м. Салоніки (Греція), який не діє, і філія КБ «ПриватБанк» у Нікосії (Кіпр), діяльність якої незначна за обсягами операцій і не здійснює якого-небудь істотного впливу як на діяльність самого ПриватБанку, так і української банківської системи;

- національна валюта України – гривня – не є засобом міжнародних розрахунків. Її платіжні властивості діють винятково в межах регіону, що збігаються з її державними кордонами [51, с. 34].

Відкривши філії в іноземних країнах, комерційний банк отримує доступ до значних грошових ресурсів більш заможних і платоспроможних клієнтів. Таким чином, українські комерційні банки отримують можливість працювати на ринку зі стабільним економічним становищем, дешевшими ресурсами, які також створюють сприятливі умови для функціонування мультиплікаційного процесу та в подальшому впливають на стабільність та конкурентоспроможність комерційного банку. Також робота філій у зарубіжних країнах допоможе залучити необхідну дешевшу ресурсну базу, що дасть змогу знизити витрати на утримання дорожчих депозитних портфелів, залучених в Україні.

Говорити про участь у міжнародних мультиплікаційних процесах можна лише в тому разі, якщо українська банківська система матиме таку кількість регіональних представництв за межами України, яка уможливить формування ресурсів в обсязі, здатному істотно вплинути на ресурсну базу

національної банківської системи, або в разі, коли національна валюта України стане засобом міжнародних розрахунків, а іноземні банки будуть об'єктивно зацікавлені в постійних перехідних гривневих залишках на поточних кореспондентських рахунках в українських банках для здійснення міжнародних платежів своїх клієнтів. Об'єктивні передумови для створення таких економічних умов зараз відсутні. Українська банківська система виступає об'єктом, завдяки якому інші держави, міжнаціональні й транснаціональні компанії та фінансові організації багаторазово примножують і перерозподіляють свої активи за рахунок участі в безкоштовних фінансових ресурсах у вигляді перехідних валютних залишків на кореспондентських рахунках в іноземних банках української банківської системи та її регіональних клієнтів, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Українські вчені-економісти, банкіри й політики так само, як учені та практики інших держав, що не належать до країн з вільноконвертованою валютою, не мають реальної можливості підрахувати економічний та мультиплікаційний ефекти від використання національних валютних цінностей на рахунках за межами країни через комерційну, політичну, соціальну й навіть міжнародну таємницю. Але очевидний той факт, що цей ефект у десятки, сотні, а можливо, і більшу кількість разів перевищує економічний ефект від національного кредитного мультиплікатора.

Це відбувається внаслідок того, що:

- міжнародні банківські системи зосереджують у собі великі ресурси з різних регіонів планети, які істотно перевищують ресурси української банківської системи;
- міжнародні банківські системи мають у своєму розпорядженні велику кількість філій і регіональних представництв, практично у всіх країнах і регіонах, що забезпечує високий ступінь внутрібанківського мультиплікаційного ефекту й надає можливість досить ефективно маніпулювати податковим законодавством різних держав;
- норма резервування найбільших регіональних представництв міжнародних банківських систем, розташованих в економічно розвинутих країнах Європи й Америки, є істотно меншою норми резервування центральних банків більшості країн, які розвиваються, що забезпечує великий ступінь оборотності й збільшення капіталу міжнародних банківських систем.

Банківська система України являє собою канал, яким частина ВВП України через неефективність функціонування технологій створення і примноження капіталу банківською системою України перерозподіляється в банківські системи країн із більш ефективною фінансовою інфраструктурою, виступаючи фундаментом для створення додаткового прибутку (надприбутку) у розвинутих країнах і їхніх банківських системах. Знову створений капітал із економічно розвинутих країн надходить через інвестиційні компанії або у вигляді державних позик у країну походження

фінансових ресурсів, що лежать в основі створення цього надприбутку, але вже на принципах платності, тобто з урахуванням виплати відсотків з кредитів і державних позик, або інших привілеїв і конкурентних переваг для себе. Підтвердженням тому постає динаміка міжнародної валютної позиції України, обсягів українського експорту, іноземних інвестицій і валового національного продукту [51, с. 37].

Особливо важливим є той факт, що обсяг іноземних інвестицій у Національну банківську систему України відбувався на фоні істотного скорочення кількості вітчизняних комерційних банків і погіршення міжнародної валютної позиції України, тобто обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України, враховуючи й інвестиції в національну банківську систему, залежить від обсягу залишків на рахунках українських банків, а не від реальних макроекономічних показників і реального стану справ у фінансовому секторі української економіки [51, с. 44]. Українські вчені розглядають роль банківського маркетингу в міжнародних відносинах з погляду функціонування механізмів залучення іноземних інвестицій. Так, колектив учених вважає, що «привабливість регіону для зовнішнього капіталу залежить від багатьох чинників, у числі основних з яких варто виділити гарантії захисту інвестицій і можливість придбання землі у власність. Для цього доцільно створити іпотечні банки» [61, с. 187]. Такий погляд має право на існування, хоч і є досить дискусійним. Водночас перспективи України інтегруватися в європейський економічний простір серйозно не досліджувалися вітчизняними вченими.

Разом з тим у сучасних економічних умовах українські банки мають альтернативні механізми підвищення власної конкурентоспроможності при одночасному підвищенні конкурентоспроможності всієї банківської системи. До таких механізмів можна віднести механізм упровадження та просування інтегрованих банківських послуг з урахуванням вимог потенційних клієнтів. Одночасно потрібно зробити наголос на тому, що будь-який механізм, який здатен суттєво підвищити конкурентоспроможність банківської системи без застосування в комплексі з іншими інструментами регулювання та розвитку ринку банківських продуктів та інтенсифікації процесів суспільного відтворення на макроекономічному рівні, не спроможний кардинально змінити ефективність функціонування будь-якого банку [51, с. 47].

З урахуванням клієнтських потреб та останніх досягнень українських та іноземних банків безперервно повинна відбуватися інноваційна діяльність, яка містить у собі нову маркетингову стратегію та процес розробки й упровадження нових, більш конкурентних банківських продуктів. Комерційному банку треба мати індивідуальні динамічні можливості швидко впроваджувати й реалізовувати те, що необхідно клієнтам, швидко адаптуватися до змін у бізнес-процесах. Банк повинен постійно турбуватися про привабливість свого бренду, іміджу, ефективність бізнес-процесів, оргструктури та інших нематеріальних активів. Усі ці особливості зумовлені кваліфікацією, ініціативою та професійністю працівників.

РОЗДІЛ 2 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ФУНКЦІЇ

2.1 Підприємницька функція як організаційна технологія процесу вироблення, надання і споживання блага

Стосунки між людьми складаються на основі участі в суспільно корисній праці і відбиваються у формі їх зайнятості в соціальному середовищі певної території. Наукові елементи зайнятості населення були виявлені в результаті аналізу умов функціонування найманої праці і капіталу, розвитку машинної техніки і процесів обміну діяльністю вже на ранніх стадіях налагодження капіталістичних стосунків. У міру вивчення організаційних і управлінських процесів суспільства дослідники перейшли на більш високий рівень узагальнення фактів і встановили, що соціальне середовище формується громадськими інститутами держави, які озброєні певною концепцією розвитку соціального середовища.

У сучасному суспільстві найбільше поширення отримали дві концепції, згідно яких формувалися положення зайнятості, стабільної економіки території, державного устрою і управління. Серед них - мінова концепція зайнятості про саморегулювання ринку робочої сили і концепція державно-монополістичного регулювання відтворення. Обома цими концепціями обґрунтовуються в принципі загальні теоретичні умови відновлення економічної рівноваги в середовищі організаційної взаємодії. Кожна з них для економіки періоду перетворень може передати найбільш дієві елементи.

Основу мінової концепції зайнятості представляє теорія загальної економічної рівноваги. Вона побудована на закономірностях функціонування товарних ринків і виявленні умов їх рівноваги, при яких усі зроблені товари реалізуються повністю. Початковим пунктом для розвитку концепції послужила суб'єктивна теорія вартості, що ґрунтується на принципі граничної корисності, і доповнена концепцією граничної продуктивності, в якій процеси саморегулюються і здатні до самовідновлення. Згідно названої теорії допускається повне використання як речових чинників виробництва, так і праці найнятих робітників. Тобто при нормальному функціонуванні товарних ринків, чим мається на увазі вільна конкуренція продавців і покупців, одночасно дотримується «динамічна рівновага» попиту і пропозиції, яка досягається, як відомо, за допомогою гнучких цін, що забезпечуються процесами ринку. Названі ціни відповідають вимогам, згідно яких вони одночасно відбивають суб'єктивістські оцінки «корисності» вироблюваних благ і «тягаря» понесених витрат, чуйно реагують на коливання попиту і пропозиції аж до регулювання «ціни рівноваги», що забезпечує повну реалізацію товарів і послуг.

На наш погляд цією теорією розглядається канонічний варіант реалізації суспільно корисної праці, що не дозволяє виконувати на жаль облік

проблем, що мають місце в процесі реалізації зробленої продукції і послуг, протиріч, обумовлених стосунками, що складаються між виробництвом і споживанням, подоланням криз надвиробництва і безробіття і т. п. Допустимим є запозичення з цієї системи для справжнього дослідження, в якому розглядаються процеси перетворення адміністративного регулювання в ринкове, методу аналізу ринок праця, чинник, визначає попит і пропозиція, умови встановлення «ціна - рівновага» [62].

Основу концепції державно-монополістичного регулювання відтворення представляє теорія відновлення економічної рівноваги. Вона побудована на комплексі заходів, спрямованих на стимулювання за допомогою гнучкої кредитно-грошової системи ефективного попиту, створюючих сприятливий інвестиційний клімат, розширюючих державне споживання. Останнє здійснюється за допомогою податкової системи і організації державою системи «Контрольованій інфляції». Щоб відволіктися від відомих міркувань, скажімо, що інтерес сучасних економістів і економістів України частково задовольняється більшою мірою закономірністю функціонування ринку праці, яка уперше виявлена і обґрунтована неокласичною економічною школою. При зверненні до цієї закономірності простежується пропорційна залежність між рівнем заробітної плати і величиною зайнятості, якою суспільство намагається управляти. Така залежність, що полягає в тому, що чим нижче заробітна плата, тим за інших рівних умов вище зайнятість, і навпаки, чим вище заробітна плата, тим налічується менше число зайнятих. Тоді під дією встановленого впливу вимагається створювати таке економічне середовище, в якому б співпадали пропозиція праці і попит на нього, що забезпечувало б адекватний і необхідний рівень реальної заробітної плати. Заробітна плата в розрахунках відбиває собою фізичний сенс «ціни рівноваги», що гарантує кінець кінцем настання в суспільстві «повної зайнятості».

Проте названий стан соціального середовища підтримувати постійно не представляється можливим з ряду причин. Так, неокласична школа визнає, приміром, існування деякого природного, за їх словами, «добровільного» безробіття, яке є результатом пристосування продавців праці до вимог ринку, що міняються під впливом сезонних, фрикційних, технологічних або структурних коливань. Аналогічно виділеній спрямованості розрізняються і відповідні чотири різновиди безробіття, яке під однойменною назвою формується адекватними впливаючими чинниками. Так, сезонне безробіття обумовлюється сезонним характером робіт, які мають місце в сільському господарстві, будівництві, туризмі і т. ін., спадом виробництва, який обумовлений циклічністю споживання товарів, що випускаються, пропонованих послуг і тому подібне, або припливом робочої сили, який, зокрема, фіксується в період напливу випускників шкіл, учбових закладів; фрикційне безробіття породжується дією потреби в зміні роботи на основі добровільного звільнення працівника із старого робочого місця; технологічне безробіття обумовлене вивільненням трудящих під дією науково-технічного

прогресу; структурне безробіття формується за рахунок праці, яка по своїй кваліфікації, навичкам і умінням не може задовольнити потребу ринку. Сукупність «добровільного» безробіття в суспільстві складає, як правило, 3-8% працездатного населення.

Відволікаючись від реально обумовленого дослідниками «добровільного» безробіття, звернемо увагу фахівців на наступний висновок [3, с. 11]: «Світ прийшов до кризового стану в результаті свого розвитку». Таке філософське висловлювання зв'язується нами з двома науковими твердженнями, які вказують на розвиток криз і безробіття під впливом протиріч, що виникають між формою і змістом економічних стосунків. Виходячи з виявлених протиріч, наукові положення узагальнюються таким чином:

1) народження і використання нових знань завжди визначалося практичною необхідністю розширення виробництва;

2) безмежне прагнення капіталу до розширення виробництва завжди гальмувалося обмеженою споживчою здатністю суспільства і завершувалося кризою надвиробництва.

Висловлені наукові положення з'єднувалися воедино дослідниками різних часів, що дозволяло їм виявити ряд протиріч і поповнити економічну науку. Так, на думку Маркса «споживча сила суспільства» [1, т. 25, ч. 1, с. 268] могла вступати в «конфлікт тих, що суперечать один одному чинників» [Там же, с. 273], теоретиком Д. Кейнсом пропонувалися механізми автоматичного стихійно-ринкового відновлення рівноваги капіталістичного господарства [62], розвиваючи державно-монополістичні форми експлуатації праці капіталом, Е.С. Варгой отримані взаємозв'язку таких чинників кризи, як накопичення, споживча сила і диспропорційна розвитку [63, с. 11-16], В. С. Афанасьєвим вивчені закони економічної форми [64, с. 48]. У цьому дослідженні важливо простежити взаємодії їх за схемою, яка витікає з виводів Е.С. Варги [63, с. 15]: протиріччя між громадським виробництвом і приватним капіталістичним привласненням змушує до накопичення, у свою чергу, накопичення веде до зменшення споживної сили суспільства, воно ототожнюється з відносним надвиробництвом, а надвиробництво завершується непропорційним наповненням ринку товарами, зростаючою нездатністю використання продуктивних сил, що розвиваються, хронічним надлишком робочої сили, тобто диспропорційною розвитку економічних процесів, і як результат - руйнуванням системи, що відбито в схемі, представленій у вигляді рис. 1.1.

Природним прагненням наукової думки є передбачення і запобігання руйнуванню господарської системи. Для досягнення заданої мети слід вивчити процеси, що виникають усередині системи або суспільства в цілому, тобто потрібно досліджувати внутрішні, сутнісні закономірності сучасного суспільства, що ґрунтуються на причинно-наслідкових зв'язках економічного змісту.

Метод дослідження закономірностей відновлення рівноваги в системі, який дозволяє вирішити поставлені завдання, витікає із законів економічної

форми, які по укладенню В. С. Афанасьєва, «будучи зовнішньою формою і елементом механізму сутнісних законів, регулюються кінець кінцем глибинними, сутнісними залежностями економічних процесів» [64, с. 48]. Цими законами враховуються причинно-наслідкові зв'язки, існуючі між економічними явищами, що є формою вираження сутнісних, глибинних процесів. При виявленні умов реалізації процесів організаційної взаємодії у виробничих системах досить встановити залежності, існуючі між попитом на товари, їх пропозицією і ціною на них, між величиною реальної заробітної плати робітника і величиною прибутку власника капіталу і т. ін. Застосування методу дослідження забезпечується тим, що між явищами економічної форми існують не випадкові, а масові причинно-наслідкові зв'язки, що обумовлюють повторюваність наслідків при відповідній зміні причин. Оскільки функція законів економічної форми полягає в тому, що вони визначають конкретну картину, форму економічних процесів, і певною мірою, їх кількісне вираження, то розуміння конкретної своєрідності економічного явища може підкріплюватися конкретними статистичними або числовими даними.

У сучасних умовах економічного розвитку більшості держав особливого значення набувають закономірності, витікаючі з сутнісного економічного закону вартості (вартості робочої сили, додаткової вартості), причинно-наслідкові зв'язки між економічними явищами якого описуються законом економічної форми попиту і пропозиції, а також рядом приватних закономірностей, серед яких найбільш важливими є залежність величини реальної заробітної плати від рівня цін на товари робочого споживання, залежність величини вартості, представлені в одиниці паперових грошей, від кількості паперових грошей в обігу та ін.

Закон попиту і пропозиції, таким чином, є одним із зовнішніх проявів закону вартості, один із складових елементів його механізму. У справжніх розрахунках керуватимемося тим положенням, що не співвідношення попиту і пропозиції кінець кінцем визначає вирішальний момент, а рівень вартостей і відповідно цін на товари. Саме в умовах рівності попиту і пропозиції залежність цін від вартості виступає в найбільш чистому виді. При цьому співвідношення попиту і пропозиції забезпечує наступні функції:

1) виявляє, які, власне, витрати праці виступають в ролі суспільно необхідних, оскільки це співвідношення відбиває співвідношення обсягу виробництва певних товарів і громадських потреб;

2) впливає кінець кінцем на структуру виробництва;

3) пояснює короточасні відхилення цін від вартості.

Отже, виявлені зв'язки закону попиту і пропозиції можуть бути використані в практиці управління, якщо будуть відомі впливаючі чинники соціального середовища, структура виробничої системи і нормативна або еталонна база функціонування. Аналогічний висновок може бути отриманий і за умови узагальнення ряду інших згадуваних вище закономірностей.

Пошуком чинників, що впливають на соціальне середовище,

виявляється сукупність саморегуляторів і зовнішніх регуляторів, які, як було визначено вище, складають організаційно-господарський механізм підприємництва, формують структуру виробничої системи, нормативне або еталонне середовище функціонування господарства території в ринкових умовах. Саме організаційно-господарський механізм підприємництва виступає елементом розвитку як відтворювальних процесів, що функціонально забезпечує і єднальним, так і власне ефективності цього відтворення. Оскільки цей механізм діє в динамічному середовищі, що відрізняється конкурентністю ринку, то неминуче буде застосований і для великих і для дрібних підприємств.

Відтворювальний механізм підприємництва функціонує в суспільстві з максимально відлагодженими ринковими регуляторами, товарно-грошовими стосунками і мінімальним використанням державою адміністративних регуляторів. Тому механізми організації і управління підприємства, особливо малого підприємства, мають бути засновані на наукових досягненнях інноваційного і фінансового менеджменту, чим забезпечується проникнення закономірностей дії закону вартості і вартісних стосунків в механізм організаційно-господарського забезпечення. По укладенню [20, с. 41] «ця форма підприємства надає ринковій економіці необхідну гнучкість, мобілізує великі фінансові і виробничі ресурси населення, несе в собі потужний антимонопольний потенціал, служить серйозним чинником структурної перебудови і забезпечення проривів по ряду напрямів науково-технічного процесу, багато в чому вирішує проблему зайнятості і інші соціальні і економічні проблеми ринкового господарства, у тому числі територіальні».

Узагальнюючи сказане, можна представити насиченість території підприємницькою діяльністю у вигляді функції з рядом обмежувачів, які в рівній мірі можна в перехідний період представляти і як що гальмують, і як чинники, що розвивають підприємство. Закономірності реалізації процесів організаційної взаємодії з середовищем знаходять в перехідний період розвитку економічної системи своє вираження в нарощуванні потенціалу підприємства, що супроводжується зменшенням частки капіталу, що знаходиться під контролем державного управління, і ростом частки капіталу, що знаходиться під контролем приватних його власників. У названий період пріоритетна господарська структуризація соціально-економічних і функціональних стосунків в суспільстві ґрунтується на початковій формі громадського руху капіталу. Початкова форма стосунків, що полягає у виробництві і розподілі продукту по кількості витраченої праці, діє і в соціалістичному і в капіталістичному відтворювальному процесі, проте приведення в рух капіталу не зберігає структуру об'єднання підприємств у великі галузі економіки, територіального, приватного і одиничного розподілу праці.

Серед завдань організаційної взаємодії господарської структури регіону з середовищем є нарощування потенціалу і стійких зв'язків. Велике значення має оптимізація режиму нарощування потенціалу підприємницької і

споживчої функції суспільства, збереження і підтримки досягнутого рівня на тривалий час. Це досягається на основі встановлення оптимальних співвідношень споживання частки державного капіталу і частки капіталу приватних власників.

Над методичним дозволом проблеми знаходження механізму відновлення рівноваги у сфері громадського виробництва працювали багато дослідників і економісти. У роботах [3-5, 62-64] та ін. представлені результати досліджень, які після їх узагальнення дозволяють сформулювати наступні класифікаційні механізми управління:

1) метод «регульованої інфляції», регулювання економіки, відтворення невикористаних елементів економічної системи держави, регіону, підприємства;

2) система ощадних податків при оподаткуванні, стимулювання партнерських стосунків між суб'єктами діяльності;

3) політика заморожування заробітної плати;

4) метод примусового збереження коштів;

5) стимулятори доходів населення і багатства суспільства;

6) програма зайнятості населення;

7) механізм розвитку діяльності у формі позик;

8) механізм виведення засобів населення із обігу у формі позик.

У справжньому дослідженні для розвитку механізму управління, який сприяє нарощуванню людської діяльності, береться на озброєння наступне положення, висловлене Д. Кейнсом: «Кінцевим завданням є вибір тих змінних, які можуть знаходитися під свідомим контролем або управлінням центральної влади в тій реальній системі, в якій ми живемо» [62, с. 318]. Це означає, що пошук необхідних характеристик і показників вимагається виконувати з дотриманням умови реальності функціонування похідної системи. Тоді природними елементами економічної системи суспільства виступають продуктивні його сили і виробничі стосунки. У цій сукупності елементів «як дані ми приймаємо досягнутий рівень кваліфікації і кількість наявної праці, існуючу якість і кількість готівкового устаткування, вживану технологію, міру конкуренції, соціальну структуру, що включає сили, які, окрім наших змінних ... визначають розподіл національного доходу» [62, с. 238]. Під впливом цього висловлювання передбачається введення в дослідження безлічі взаємодоповнюючих один одного характеристик і показників виробничої системи. Проте розрахунки повинні будуватися тільки на тих з них, які відповідають введеній вище вимозі - вимозі свідомого контролю або управління характеристиками реальної системи центральною владою, а тому звернемося до дослідження кількісних зв'язків і форм взаємодії елементів.

Загальновідомо, що окремі види праці і виробництва можуть розвинути і приносити прибуток, лише досягнувши певних масштабів, бо нижче яких порушуються умови їх нормального відтворення. Для кожного етапу розвитку продуктивних сил характерний конкретний взаємозв'язок між

рівнем концентрації виробництва і рівнем громадського розподілу праці [66]. У період мінливої економіки проявляються також загальноісторичні тенденції розвитку, які теоретиками зв'язуються з науково-технічним прогресом, але в справжньому дослідженні вони не розглядаються оскільки не виступають предметом вивчення.

Сучасні досягнення науково-технічного прогресу вимагають адекватного рівня «організованості, розвитку і вдосконалення господарського механізму, функціональних і соціальних процесів, використання природного потенціалу» [3, с. 160]. Практична діяльність завжди націлена передусім на розвиток і вдосконалення штучних систем, які створила людина і від яких залежать його життєдіяльність і життєзабезпечення. Ці системи є саморегульованими і самокерованими за умови дотримання принципу відлагодженості функціональних прямих і зворотних зв'язків. Під впливом названого принципу форми прямого і зворотного зв'язку у виробничій і господарській системах представляються облік, аналіз, контролем, прогнозуванням, нормуванням, плануванням і регулюванням середовища.

Взаємодія теорії і практики забезпечується організаційним взаємозв'язком трьох елементів, які представлені на рис. 2.1. Механізм функціонування системи, створеної людиною (1), міра пізнаності законів громадського розвитку (2) і власне його практична діяльність (3), що представляють з себе первинний замкнутий круг зв'язків в середовищі організації діяльності, ставляться в залежність від таких елементів, як облік (4), аналіз (5), контроль (6), прогнозування (7), нормування (8), планування (9), регулювання (10), що представляють з себе вторинний замкнутий круг регулювання діяльності. Щоб штучна система отримала розвиток, потрібно створити зовнішнє середовище економічної і правової спроможності, що дозволяє здійснювати соціальну і організаційну можливості мобілізації управляючої діяльності.

Для дослідження процесів і ухвалення управлінських рішень застосовується модельний метод відображення дійсності, який використаний в джерелі [65] для аналізу взаємодії суб'єкта діяльності з середовищем. У ній В.П. Письмак ввів «модель», що об'єднується системою з наступним змістом : «Модель - це завжди створена людиною організаційна структура, що вимагає для власного розміщення і функціонування частини простору, має взаємозв'язані елементи» [65, с. 10]. Модель на його думку перетворюється на економічну модель в середовищі товарно-грошових стосунків, які виникають завдяки наявності такого елемента моделі, як робоча сила, який у свою чергу має об'єднуючу, системну властивість діяльності. На наш погляд, створена людиною організаційна структура, що представляє комплекс елементів і діюча в обмеженому просторі, має цілісність внутрішніх елементів, які знаходять прояв через систему показників і які відрізняються своєю структурою і якістю. У свою чергу система показників виступає засобом оцінки штучної освіти і своєю сукупністю формує адекватну її

змісту систему оцінки ефективності взаємодії моделі з вміщуючим середовищем, тобто вона переростає в ту істинну систему, яка згідно наділених їй функцій і забезпечує власне нормальне функціонування.

Ефективність взаємодії моделі і середовища в системі забезпечує загальний закон розвитку і вдосконалення, спрямований на поліпшення організаційної діяльності, використання новітніх досягнень науки в технологічних процесах, зміну новітніх методів господарювання в економіці, облік соціальних явищ, постійне поліпшення природно-екологічної і функціональної діяльності людини.

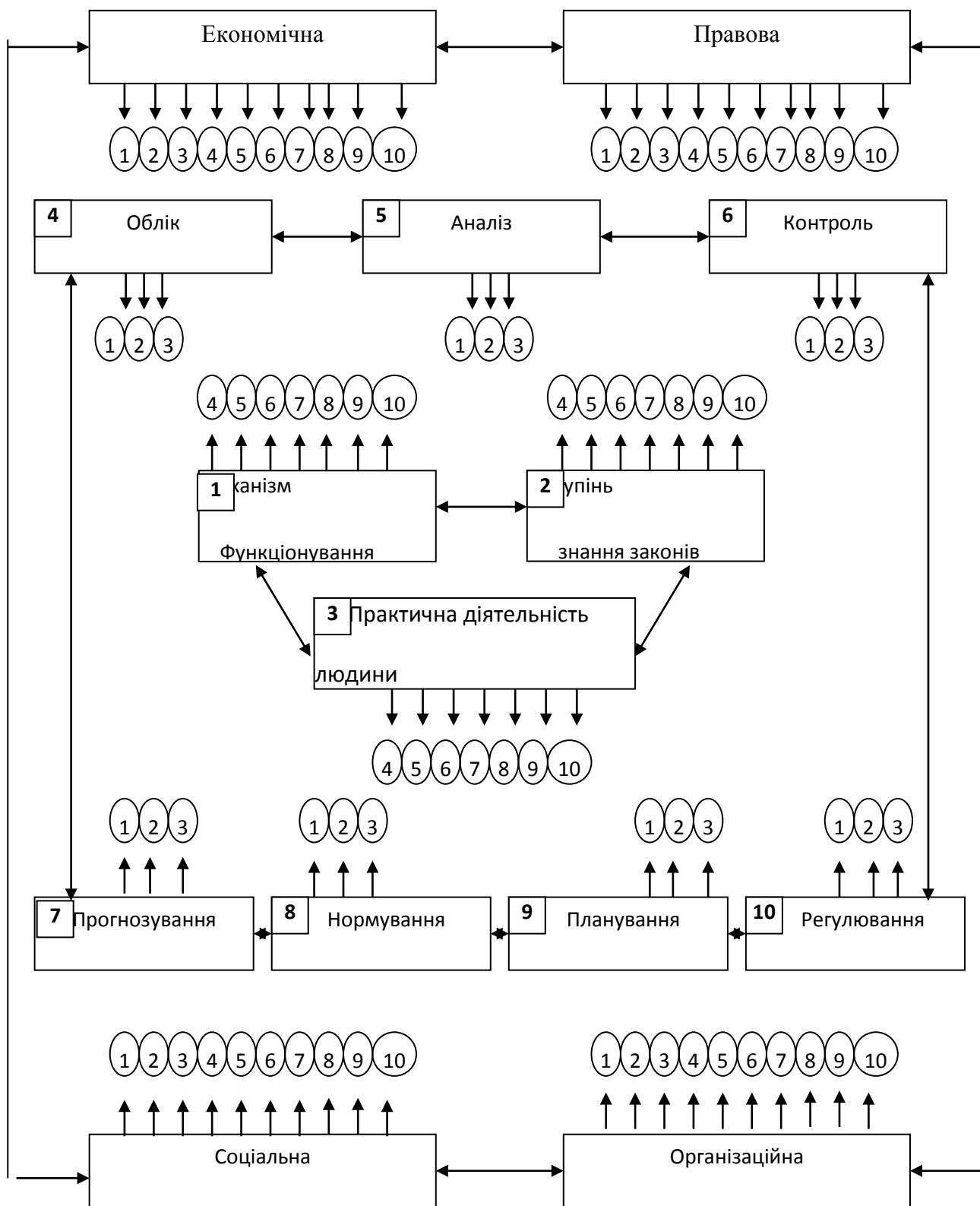


Рисунок 2.1 - Організаційний зв'язок елементів штучної системи, створеної людиною

Кінцевою спрямованістю взаємодії досягається розвиток і вдосконалення виробничих, господарських систем і суспільства в цілому за допомогою створення середовища функціонування. Під середовищем

функціонування в роботі розуміється взаємодія елементів, організованих в просторову структуру природою і що функціонують без втручання людини, або середовище розвитку штучної освіти, яка створена людиною і знаходиться під її організаційним контролем.

Останнім часом набуває поширення модельний підхід до економічних, у тому числі і виробничих, систем. Для здійснення економічних узагальнень дослідження прийнятий як основа методичний підхід В.П. Письмака, який будь-яке підприємство розглядає як цілісну економічну модель, що виступає автономно елементом регіону або громадської економічної системи держави. У свою чергу економічна система розвивається в середовищі - централізованого, або децентралізованого - управління, що орієнтує суспільство на комплексний розвиток галузевих економік, або на ефективну організацію їх конгломератів, обмежених матеріальним потенціалом окремої території. Своєму функціонуванню і розвитку економічна система зобов'язана задоволенню зростаючих потреб людини. Проте в названих системах управління таке задоволення потреб досягається по-різному: завдяки планомірно організованій структурі розподілу або завдяки динамічній структурі, що прагне до стабілізації процесу задоволення кон'юнктури ринку по засобах роботи капіталу. У період мінливої економіки вимога зростаючих потреб людини відстає на другий план чинниками, що зумовили нестабільність середовища людської діяльності.

Виконаний аналіз економічних систем ряду держав показує, що в них підприємства частіше функціонують в таких економічних умовах, які забезпечуються стійким функціонуванням економічної системи, детермінованою сильною функцією управління. Відтворювальні процеси як правило здійснюються в поєднанні державних накопичень і приватного капіталу, доля яких істотно розрізняється. При складанні якостей централізованих і децентралізованих систем управління виявляється, що доля державних накопичень у відтворювальному процесі має переважаюче значення в централізованій, тоді як приватний капітал отримує розвиток в децентралізованій системі.

Керуючись науковими висновками, наданими в роботі [65], слід розглядати чотири види економічних моделей - підприємство, корпорація, адміністративний район, держава. Кожна модель має свою структуру, відбудовує певні інтереси, а в подальших дослідженнях називається «Моделлю діяльності». Відволікаючись від структури моделей, простежимо їх інтереси.

Інтереси підприємства і корпорації, або як це відстоюється ученими Донецького національного університету - вони називаються «Виробничо-економічні системи», і виражаються в тому, щоб швидким чином, на основі використання будь-якого доступного способу увійти до ринкового середовища зі своїм товаром, бо підприємницька діяльність спрямована на виробництво конкретних продукції, послуг і робіт, які потрібні для ринку. Тому їх зусилля мобілізуються на вкладення і примноження капіталу в ті

середовища людської діяльності, які піддаються контролю на основі управління своїм капіталом, що дозволяє примножити його за рахунок отримання максимально можливого ефекту за допомогою переміщення його з однієї галузі економіки в іншу.

Інтереси адміністративного району полягають в тому, щоб роз'єднані приватні елементи, що забезпечують ефективне функціонування економічної системи, об'єднувалися на основі програми реформування економічних стосунків в перехідній період, а потенційні можливості розвитку посилювалися утворенням власної фінансової системи, податкового законодавства, фондів, ресурсів і інвестицій, кодексів, що регулюють взаємовідносини в середовищі виробництва, населення і в масштабі регіону і держави.

Інтереси держави полягають в залученні і мобілізації капіталу в законодавчо і нормативно регульоване середовище. Вони проявляються в наступному:

1. Створити виробничий потенціал, що дозволяє задіяти елементи виробничих сил національного господарства безвідносно сфери діяльності;
2. Сформувати в особливій організаційно-економічній взаємодії стосунки інвесторів і держави з приводу розподілу прибутку;
3. Прискорити розвиток національного господарства і на цій основі підняти рівень свого економічного потенціалу до світового, отримати власне джерело інвестування і вступити рівноправним членом глобальної економічної системи.

Реалізація названих моделей заснована на розвиненій підприємницькій функції і можлива за наявності таких складових:

- 1) досвіду в області організації ефективних організаційних систем мобілізації людської діяльності, його енергії. Мета: розвинути потенціал кадрового управління на усіх рівнях влади, здатних розробити програми і створити правове забезпечення діяльності;
- 2) загально визнаних методів економічного сприяння розвитку виробництва або діяльності. Мета: забезпечити ріст економічних показників, наростити промисловий потенціал національного господарства, зняти соціальну напруженість, розвинути ринки в країні;
- 3) стимуляторів розвитку наукового потенціалу, наукових центрів держави. Мета: розвинути нові організаційні структури, щоб забезпечити найкоротші шляхи втілення наукових ідей і технологій в масове виробництво;
- 4) власне потенціалу фінансового капіталу. Мета: забезпечити діяльність.

Узагальнюючи висловлене, можна зробити наступний висновок, що мобілізація зусиль із організації людської діяльності полягає в розподілі праці і капіталу в двох організуючих структурах, а саме: державній організації діяльності і підприємницької. Такий розподіл досить досліджений економістами. Приміром, в монографії [65, с. 116] встановлене наступне: «у

держави є два шляхи організації інвестиційної політики: сконцентрувати певну кількість засобів у себе для вкладення їх у базові галузі з подальшою передачею (реалізацією) цих об'єктів; і притягнути засоби приватних вкладників (населення, підприємств, банків, корпорацій, національних і зарубіжних)».

Пріоритети державної організації діяльності в сучасних умовах складають енергетика, транспортна інфраструктура, інформаційні технології, наука, нова робоча сила, усе інше - це приналежність підприємницького середовища і її капіталів. Останнє, власне, і вимагає використання модельного методу, зміст і структура якого залежить від виду самої моделі.

Розвиток економічної моделі території включає до свого складу чотири її види, а саме:

1) виробничо-технологічні, як втілення людської науково-технічної думки, де функціонує робоча сила і використовуються товарно-грошові стосунки;

2) соціально-економічні, як територіально-промислові комплекси, об'єднані адміністративними рамками управління і єдиною соціально-побутовою, комунальною і іншими сферами відтворення робочої сили;

3) моделі, побудовані як галузеві комплекси, де очолює виробництво (соціалістична економіка);

4) економічні моделі держав, вищеперелічені види моделей, що включають до свого складу, впливають на їх розвиток, існуючі значні відрізки часів, що займають значні простори, інтегруючи у своїх межах усю сукупність виробничих стосунків країни, що об'єднаних єдиним бюджетом, мають централізовану систему управління, що прагне до організації стійкого функціонування моделі у встановлених просторових межах.

Отримані наукові результати цього дослідження кількісних зв'язків і форм взаємодії елементів вимагають визначення методологічного підходу до з'єднання їх в середовищі трудових взаємовідносин підприємства в період економічної реформи. Пошуком названого підходу виявлене наступне.

Економічна реформа розширила права підприємств і організацій в області знаходження внутрішніх резервів, правильного поєднання корпоративних і особистих інтересів в процесі виробництва матеріальних благ і послуг. Це дозволяє всюди поширювати підхід розробки і застосування локальних норм трудового права, значення яких зростає завдяки розширенню господарських прав. Локальні норми трудового права приймаються безпосередньо на підприємстві і є формою юридичного закріплення погоджених або спільних рішень адміністрації і профспілки по організації трудового процесу, внутрішнього розпорядку, охороні праці і матеріальному стимулюванню трудящих. Виходячи з цього, поняття локального регулювання трудових стосунків включає два елементи - нормотворчу і правозастосовну діяльність адміністрації і профспілкової організації підприємства. Предметом дослідження обмежується розгляд правозастосовної діяльності, а увага фахівців переноситься на вивчення

можливостей нормотворчої діяльності, оскільки середовище, що вміщує підприємство, містить в собі норми, що передбачають централізований спосіб правового регулювання стосунків, а середовище підприємства - норми, що передбачають локальний спосіб правового регулювання стосунків. Увага до розвитку локального способу правового регулювання стосунків в перехідний період підвищується за рахунок того, що соціалістичний характер трудових стосунків і планове господарювання об'єктивно поступається місцем демократичному.

Методологічною передумовою дослідження змісту і меж локальної нормотворчості, співвідношення останнього із загальним трудовим законодавством і виступають філософські категорії загального і особливого. Облік реального поєднання загального і особливого в трудових стосунках, де загальне представлене середовищем, що вміщує підприємство, а частку - середовищем підприємства, розглядається для приватного стану громадських стосунків, в яких свій потенціал нарощує підприємництво. Переслідується мета збереження придбаного потенціалу підприємництва, поступової зміни і нарощування його за допомогою застосування правової норми, що представляє за своєю суттю певний масштаб, міру належної або можливої поведінки, гарантованої державою.

Отже, в умовах перехідного періоду економічних перетворень організаційна нестабільність в середовищі господарських систем діє постійно в результаті динамічного переміщення капіталу з однієї сфери діяльності в іншу, зміни співвідношень в задоволенні фізичних і духовних потреб людини, власне умов організації виробництва продукції і послуг. При максимальному ефективному управлінні капіталом досягаються стабільні умови життєзабезпечення виробничих систем. Незважаючи на велике значення для економіки організаційних процесів, що розвивають стимулятори виробництва і сприяючих нарощуванню потенціалу підприємницької і споживчої функції, в суспільстві методи ефективної реалізації процесів організаційної взаємодії господарюючих систем з середовищем, розроблені недостатньо, особливо для суб'єктів підприємницької діяльності, одержуючих сприятливі умови для свого кількісного нарощування завдяки розвитку форм просторового розподілу праці.

2.2 Класифікація і формалізація підприємницької функції за доступністю пенітенціарної системи держави

Визначальним у процесі розвитку підприємницької функції людини в умовах пенітенціарної системи виступає процес праці, тобто цілеспрямована діяльність людини, в якій саме людина зі своїми природними і професійними здібностями за попередньо обміркованим організаційно-технологічним способом з використання засобів праці (інструменту, обладнання, оснастки, машин, механізмів і т. ін.) змінює предмети праці (енергію, напівфабрикати, матеріали, сировину речовину і т. ін.), перетворюючи їх на

вироблений продукт, цілющу річ чи здійснюючи операцію, роботу, функцію, що дозволяє сформувати і передати в розпорядження людини благо. У відповідності до термінології щодо виробничого процесу промислового продукту виробничим процесом сприймається сукупність дій людини, що приводить в дію знаряддя праці і мускульні зусилля і перетворює предмет праці у благо, задоволення визначеної потреби чи предмет захоплення, зворушення, милування, споглядання, розчулення. Виробничий процес охоплює підготовку засобів виробництва і обслуговування робочого місця, одержання і зберігання енергії, палива, напівфабрикатів і матеріалів, тобто має належні промислові стадії виготовлення послуги, транспортування її до місця споживання.

Провідною характеристикою руху живої сили до опредметнення виробничого процесу є календарний час, на який вона розраховує. Календарний час, що потрібний для здійснення періодично повторюваного виробничого процесу, називається виробничим циклом. Його тривалість визначається в одиницях календарного часу, тобто в годинах, днях і місяцях. Для економіки цінними є дві складові, а саме: об'єми постачання і резерви по скороченню тривалості виробничого циклу роботи. За цим криється техніко-економічний зміст, з яким пов'язується швидкість обертання оборотних засобів, темп випуску продукту, ефективність використання виробничих площ і обладнання, продуктивність праці і собівартість продукції чи послуги. Виявлена закономірність, за якою об'єм виробництва впливає на стійкість доходів і прибутку, а резерв скорочення тривалості виробничого циклу – на витрати коштів і часу і їх економію. І те й інше забезпечується впровадженням організаційних і технічних заходів, що поліпшують ефективність праці.

Найважливішою складовою частиною виробничого процесу є технологічний процес чи їх сукупність, що треба розглянути детальніше, бо для послуги є відмінності. Так, за ДСТУ 2391-94 технологічний процес визначається як частина виробничого процесу, яка містить у собі дії, спрямовані на змінення і подальше визначення стану предмета виробництва. При здійсненні технологічного процесу відбувається послідовна зміна властивостей, розмірів, форми чи напівфабрикату матеріалу з метою виготовлення виробу, який відповідає заданим технічним вимогам. Визначаючи таке, що кожний технологічний процес у залежності від його характеру поділяється на деяку кількість закінчених складових частин, які називаються технологічною операцією, у значній мірі відрізняється від технологічного виробництва деякого предмету. Але і тут за технологічною операцією розглядається закінчена частина технологічного процесу, що виконується на одному робочому місці над однією операцією одним робітником. Об'єктом технологічної операції можуть виступати у виробництві заготовка, деталь, напівфабрикат, сировина чи інше, а в виробництві, окрім названого, ще й операції дії, підтримки і нагляду. Тобто в технологічну операцію вироблення продукції і надання послуги входять не лише роботи, пов'язані із зміною розмірів і форми деталі чи

фрагменту, а й ті дії, що пов'язуються з обслуговуванням пристрою, машини, механізму, із застосуванням відповідних інструментів і деталей, що дозволяє виконати технологічну операцію.

Технологічні операції, в свою чергу, поділяються на окремі складові, що називаються переходи, позиції, установки і т. ін., структура яких формується у відповідності до технологічного обладнання і технологічного оснащення робочого місця.

Технологічне обладнання – це ті знаряддя виробництва, в яких для виконання певної частини технологічного процесу розміщуються матеріали або заготовки, засоби впливу на них і джерела енергії. Прикладом технологічного обладнання є агрегати хімічної промисловості, ливарні установки металургії, преси, роботи, термічні печі, токарні верстати і т. ін. Технологічне оснащення – це знаряддя виробництва, яке використовується разом з технологічним обладнанням і додається до нього для виконання певної частини технологічного процесу. Наприклад, вимірювальний інструмент, модель, прес-форма, пристрій, штамп і т. ін. Але таке визначення визначених позицій не розкриває іншу сторону надання послуги, в якій є ще й інші засоби, що зберігають, передають накопичують благо.

Головною метою виробництва залишається мета по забезпеченню якості при умові мінімальної витрати матеріалів, праці і технічних засобів. Тому ефективність такого процесу в цій частині її сприйняття і відтворення може бути оцінена за системою показників, найважливішими з яких є, знову ж, енергоємність, матеріаломісткість, собівартість якості послуги і екологічна чистота технологічного процесу. Майже всі види виробництва і надання послуг відрізняються організаційно-технічною характеристикою виробництва, номенклатурністю об'єкту виробництва і рівнем спеціалізації робочого місця, але найбільш важливим є те, що його здійснити можна, навіть, без мобілізації грошових, матеріальних і технічних засобів. Таке дозволяє перейти до конструювання такого терміну, що є специфічним для даного дослідження, яким є поняття «Організаційна технологія» і «Економічна організація виробництва».

Щоб уявити особливості, що криються за організаційними можливостями включення пенітенціарної системи держави в здійснення окремих виробничих і ряду обслуговуючих процесів, треба предмет дослідження розглянути за смисловими сукупностями, яких може бути безліч. Такий ряд поєднує і розкриває сутність простих за сприйняттям термінів і понять, якими є «послуга», «організація», «технологія», «процеси» і т. ін. Вони відомі і достатньо розглянуті фахівцями, а тому висвітлимо їх основи з використанням поглядів дослідників, що наведені у джерелах [67-68], не звертаючись до дискусії, що притаманна цій галузі знань.

За суспільним досвідом послуга сприймається у дослідженні у значенні товару особливого виду, діяльності чи блага, що задовольняє потреби індивіда, виробництва чи суспільства на основі утворення споживчої вартості чи такої іншої якості вартості, результат якої може мати як

матеріальну, так і нематеріальну форми і що підлягає оцінці за грошовим еквівалентом. Таке здійснити можна при повному уявленні сутності конкретної послуги, що виявляється за класифікаційними ознаками.

Класифікація основних видів послуг первинно пов'язується зі сферами життєзабезпечення людини чи окремих виробничих процесів і розглядається за змістом зв'язку, житлово-комунальної, побутової, соціально-культурної, страхового бізнесу, транспортної, туристичної, фінансово-кредитної і ін. сфер, а за цим розпізнаються і оцінюються і різноманітні ділові відносини, що складаються на загалах взаємодії людей і обміну корисною речовиною. Наведений їх перелік відображаються через є особливу споживчу вартість праці, тобто процес дії суспільством визнається як товар, що призначений за умови ринкових відносин для обміну, продажу і споживання. Тобто в дослідження включається зміст і форма послуги, які зумовлюють функціональний прояв і особистісні особливості процесу її обміну за формою купівлі-продажу у фінансово-товарному суспільстві. Функціональний її прояв криється за змістом організації і технології виробництва і надання послуги, бо саме організація і технологія забезпечують виробництво і надання послуги. Дія виробника синхронізується завдяки наступних її відмінностей, що відомі загалу, а саме:

1) явище купівлі-продажу переважної більшості продукції і послуг, що виступає основою руху даного дослідження, ґрунтується на прямих і безпосередніх взаємозв'язках і контактах між виробником і споживачами. Наприклад, виготовлення продукту на підприємствах пенітенціарної системи держави для потреб вугільної промисловості, перепідготовка і ре соціалізація в'язня;

2) споживач автоматично залучається в процес виробництва та постачання продукції чи послуги унаслідок невід'ємності її виробництва і споживання. Наприклад, виховний процес окремої виправної колонії, підсобне господарство виправних колоній України;

3) споживач оцінює якість продукції чи послуги у разі її придбання і поточного споживання. Наприклад, харчова продукція;

4) державне регулювання впливає на організацію надання ряду послуг істотно. Наприклад, зв'язок, освіта, охорона здоров'я, наука, транспорт і т. ін. у більшості країн контролюється і частково фінансується саме державою;

5) надання послуги здійснюється у тісній співдії з фінансовими потоками і рухом виробництва до дешевої робочої сили. Наприклад, банківське, інформаційне, транспортне і т. ін. середовище;

6) окремі послуги, що скеровані на особисте споживання населенням, залучити широкомасштабно, окрім як в регіональний простір, в господарський обіг неможливо. Наприклад, житлово-комунальні, побутові тощо;

7) обсяг продажу товарів масового споживання збільшується завдяки введенню розгалуженої системи сервісних послуг. Наприклад,

поширення середовища маркетингового, страхового, фінансового і транспортного забезпечення.

Керуючись наведеними відмінностями послуги, можна дати характеристику терміну «Організація і технологія». Оскільки він формально складається з двох змістовно і функціонально взаємодоповнюваних понять, що виявляють себе в єдиному методичному процесі конструювання послуги, то надамо спочатку їх визначення. Вони наступні:

а) організація (франц. *organisation* – надаю стрункий вигляд, улаштувую) сприймається як впорядкування складових організаційної структури або як організаційне забезпечення реалізації різних функцій у штучному середовищі;

б) технологія (грец. *techne* – ремесло і *logos* – слово, вчення) сприймається як сукупність правил технічної взаємодії людини з обладнанням, що є обов'язковими, використання вмінь і навичок людини по виконанню операції, процесу чи функції по керуванню машиною чи механізмом, що використовується для здійснення функціональних процесів щодо конкретної сфери людської діяльності, що завершується корисним для людини чи суспільства здобутком.

Поєднуючи терміни, в обіг за предметом розгляду вводиться термін «Організаційна технологія процесу вироблення, надання і споживання продукції чи послуги», за яким мається на увазі комплекс впорядкованих організуючих дій, спрямованих на забезпечення взаємодії предметів праці, знарядь праці, трудових операцій і функцій у процесі виробництва, надання і споживання продукції чи послуги. За таким сприйняттям терміну осередок, що надає послуги, забезпечує збереження організаційної побудови загальної сфери послуг, стійкість організаційних зв'язків і функціональних відносин і виступає методичною передумовою взаємодії елементів технологічного процесу надання окремо утворюваної послуги і споживання. Можна сказати й інакше, що технологічно складається із органічної сукупності методів, операцій, прийомів і способів, що є характерними для кожної його стадії у такому процесі виробництва, надання і споживання, що приводиться у рух людиною з використанням відповідних знарядь праці, тобто обладнання, машин, механізмів і приладів, що мають схильність до примноження зусилля людини, яке прикладається до предмету праці, і використовуються саме для виробництва і надання послуги. Організація і технологія надання послуги розглядається як матеріальна першооснова, тобто як самостійний і початковий стан утворення тієї чи іншої послуги. За таким на поточному етапі включається в дію той процес, що передуює споживанню послуги. Керуючись товарним характером виробництва послуги, на проміжному етапі надання у суспільстві формується середовище її купівлі-продажу. Оскільки послуга є особливим продуктом, який матеріалізується у зміненому стані, задовольняючи потреби людини, тобто він не має матеріально-речовинної форми, то основною її економічною

характеристикою є вартість, а скоротивши термін «Організаційна технологія процесу вироблення, надання і споживання послуги» до терміну «Надання послуги», що набуває значення теоретичного поняття, то його коректно розглядати надалі, як категорію. Підтверджується й посилюється такий підхід ще й тією обставиною, що за ринкових відносин вся маса послуг без винятку виробляється для продажу, а тому дія категорії «надання послуги» матеріалізується на підмурках державного чи приватного споживання. Більшість різновидів послуг у повній мірі персоніфікується у взаємодії штучних осередків і професійних особистостей, бо сплачуються підприємствами, підприємцями чи приватними споживачами, а окремі з них, ті що надаються за рахунок держави, відшкодовуються її інститутами за рахунок накопичених податків і обов'язкових надходжень в казну. Частина з них, наприклад освіта, медичне обслуговування, соціальні послуги тощо, споживаються на паритетних основах. Оскільки питання багатомірне, то треба застосувати до дослідження поетапний метод.

На даному етапі дослідження предметом розгляду, який є теоретичний за змістом, треба розглянути загальні закономірності розвитку організаційно-технологічних процесів, принципи, механізми і форми налагодження виробництва і реалізації послуги, що характерні для окремих секторів сфери послуг. Таке дослідження охоплює широкий діапазон операцій і організаційних форм, процесів і технологічних схем, що охоплюється сукупністю робіт по виробництву і наданню різноманітних послуг. Розглянемо із загальної сукупності ринкове середовище.

За ринковим середовищем економіки сфера виробництва продукції і послуг сприймається як виробничо-економічна система, що підпорядковує свою діяльність за виробничими, організаційно-економічними, комерційними і торгово-технологічними процесами потребам ринку. Включитися в такому середовищі у взаємодію можливо при умові, що здійснюється ефективна організація пропонування продукції чи послуги на відповідному ринку, її еквівалентного обміну, відшкодування сукупних витрат, якщо вони перевищені, сервісного супроводження продажу і післяпродажного обслуговування. Для пенітенціарної системи таке можна відкрити, якщо активну позицію займає інститут державного регулювання відносин. Можна скористатися тим положенням економічної теорії за яким послугою вважається особлива споживна вартість, що криється за результатом процесу праці і виокремлюється у певному корисному ефекті, який задовольняє потреби людини чи суспільства, чи й того й іншого. Таке тлумачення послуги було висунуте в свій час марксистською економічною теорією, що сприймала її за економічну категорію. В середовищі пенітенціарної системи держави воно більше не сприймається, чим сприймається, бо проявляє себе наступне явище, а саме: послугою є зміна стану окремої особи або створеного товару, що належить економічному осередку і набуває цінності внаслідок діяльності іншого економічного осередку завдяки попередньої домовленості і згоди першого. За таким

сприйняттям виробництво продукції чи послуга у пенітенціарній системі держави являє конкретний результат виховного перевтілення особистості чи окремої економічно корисної діяльності, яка виявляється, як товар, або безпосередньо як діяльність, після того, як надає на її рух згоду держава, бо якраз держава є власником казенних підприємств пенітенціарної системи. Після узгодження дій казенного підприємства з державою до розряду послуг вносяться всі види корисної діяльності ув'язнених, що створює як матеріальні, так і нематеріальні цінності. У такій взаємодії, що є узгодженою, головний критерій невідчутності характеру виробленого продукту за послугою змінюється на критерій продуктивності, оскільки послуга стає корисною, як річ, бо мова йдеться про державу, як споживача, і корисною, як діяльність, бо мова йдеться про споживання її приватним користувачем одночасно з процесом її створення. В такому розумінні сутності послуги відчувається деяка відносна умовність, яка буде уточнюватися впродовж всього дослідження за функціональними складовими, але завдяки її введенню у дослідження з'являється можливість впорядкувати класифікаційні вимоги для середовища, що обмежене, а пенітенціарна система держави представляти надалі у якості осередку вироблення послуги по вихованню, виправленню і ре соціалізації в'язня.

Виявлена умовність підтверджується практикою, бо на практиці сфера послуг розглядається як сукупність багатьох видів конкретної людської діяльності, наслідком чого є відносно велике різномайття видів послуг, серед яких нерідко послуга супроводжується передачею споживачу й товару. Для прикладу вкажемо на те, що опредметнюються і передаються суспільно корисні речі, такі як аудиторський звіт, витвір мистецтва, інформація у формі звіту, комп'ютерна програма на електронному носії, кіноплівка з фільмом чи фотографічним матеріалом і т. ін. Послуга є явною, якщо набуває деякої матеріалізації, що є носієм економічної цінності, що за практичним уявленням про неї робить її об'єктом комерційної діяльності, предметом торгівлі і обміну, а за теоретичним - суттєвою синтетичною характеристикою і предметом уточнення сутності. Первинно виникає потреба уточнення сутності послуги з позиції об'єкту комерційної діяльності, бо казенне підприємство повинне все вироблене передавати державі, і таке вносить відмінності і в опредметнення, і в теорію. З іншого боку теорії відомі характеристики, що відображають особливості послуги. Наведемо тут головні з них, а саме:

1) виробляється і споживається послуга здебільшого одномоментно і не підлягає зберіганню, в той час як товар масового споживання виробляється, зберігається і споживається;

2) діє суттєвий вплив торгівлі послугами на торгівлю товарами масового споживання;

3) послуга як об'єкт комерційної діяльності не придатна до міжтериторіального поширення;

4) у сфері послуг тиск іноземної конкуренції порівняно з сировинним

ринком, ринком товарів масового споживання і т. ін. практично є відсутнім.

Зазначимо, що наведене звужує можливості по використанню людського ресурсу досліджуваної системи значно, але воно сприймається як другорядне явище. Першочергове обмеження пов'язується з протиріччям, що вноситься у зміст послуги положенням, що визнається фахівцями наступним чином: серед послуг розрізняються матеріальні послуги, у сукупність яких включають такі послуги, на які витрачається праця, наслідком якої є створення певних матеріальних благ і форм, і нематеріальні – у число яких включають такі послуги, що скеровані на сферу особистого споживання. Для прикладу скажемо, що основні види створених у культурній сфері продуктів якраз і можуть мати речовинну форму чи реалізуються як послуга неречовинно. Продовжуючи коментар наведеного прикладу, скажемо, що послуга – це специфічний продукт, що домінує у сфері культури, якщо не має речовинної форми, то має форму діяльності, за якою процес виробництва і споживання збігається в часі. Таким же чином здійснюється реалізація послуг дискотеки, яка відбувається і фіксується до тих пір, поки звучить музика і відвідувачі танцюють, театральної послуги – відбувається протягом спектаклю тощо. Суттєвою особливістю послуг у сфері культури є неможливість придбати їх про запас (концерти, циркові виконавчі програми неможливо зберігати у сховищі), переміщувати (зіграний на різних сценах і різними акторськими групами спектакль щоразу є окремим продуктом). За таким сприйняттям окремі послуги у сфері культури можуть мати і матеріальний характер (аудіо-, відеозапис, реставрація картини).

Матеріальні послуги сфери культури за функціональним призначенням розподіляються як:

а) виробничі засоби культури, тобто продукти організацій культури і мистецтва, за допомогою яких інші заклади або творчі працівники мають змогу створювати свої продукти (наприклад, гримувальні засоби, мольберт, музичні інструменти, пензель, поліфонічна техніка, реквізит, театральна бутафорія, театральні костюми, фарби та ін.);

б) інформаційні засоби культури, тобто продукти, за допомогою яких споживач задовольняє різні культурні потреби (аудіо-, відео- та комп'ютерна техніка та ін.), а також різноманітні засоби масових комунікацій.

Нематеріальні послуги сфери культури за функціональними особливостями класифікуються за групою послуг, що безпосередньо виконують культурну функцію (послуги, які надають актори, музиканти, співаки і читці під час екскурсій, концерту, лекції, спектаклю, шоу, а також послуги, які надають балетмейстри, диригенти, режисери, хормейстри та ін.), і за групою послуг, що виконують функцію «розповсюджувального механізму» (видача книжок в бібліотеці, показ фільму у кінотеатрі, прокат відеокaset, театральних костюмів і реквізиту,

продаж таких предметів художнього мистецтва, якими є антикваріат, вироби народних промислів і сувенірів, картини, книги, скульптури).

Оскільки перша сукупність опрідметнюється, то вона для науковців стає не цікавою, а найчастіше дається пояснення за відмінностями другої складової класифікації послуг. Мається на увазі те, що характерними особливостями нематеріальної послуги є її невідчутність, тобто підкреслюється її нематеріальний характер, невіддільність фази виробництва і фази споживання, тобто одномоментний характер обміну діяльністю, неоднорідність, тобто змінюваність і нездатність послуги до зберігання. Проведемо розгляд наведених характеристик. Тут же обумовимося про таке інше, що ці характеристики зумовлюються якістю послуги.

Невідчутність, тобто нематеріальний характер, послуги пояснюється неможливістю її бачити, вивчати, демонструвати, зберігати, пакувати, пробувати, транспортувати чи виконувати з нею якість інші аналогічні дії до моменту отримання. Така невідчутність послуги створює проблеми в галузі обґрунтування її собівартості і визначення ціни продажу. Найчастіше постачальник чи продавець послуги у змозі тільки описати загальні її переваги і риси, якими скористається споживач, як наслідок її отримання, а якість послуги, що надана фактично, може бути оціненою тільки за процесом виконання і споживання. Тому організаційно для поширення нематеріальної послуги фахівці з маркетингу удаються до описових прийомів, що бувають ефективними. Такі прийоми наступні:

для посилення відчутності послуги підкреслюється її значущість у відповідній сфері задоволення потреби людини чи суспільства і таке підтверджується на основі пропозиції комплементарних товарів;

зосереджується увага споживача на перевагах досяжності саме споживання і на спрощеній технології надання послуги тому чи іншому агенту споживання;

передовіряється посув на ринку і рекламування послуги впливовому засобу масової інформації, провідному рекламному агентству чи самому споживачу, щоб забезпечити довіру і просування.

Невіддільність фази виробництва і фази споживання послуги пов'язується зі специфікою виробництва і відтворення нематеріальної послуги. Така невіддільність названих фаз полягає в тому, що послугу неможливо попередньо виготовити, накопичити і зберегти деякий час, бо вона не підтримуючи споживчу якість, зникає. За таким процесом, для надання послуги, треба мати спочатку замовлення, тобто отримати споживача. Якраз цим і пояснюється факт поєднання фази виробництва і фази споживання послуги, бо вони завжди тісно пов'язані між собою, чим і відрізняється виробництво і споживання нематеріальної послуги і споживання товару. Така невіддільність і взаємопов'язаність дозволяють формулювати особливості, що пояснюють здебільше наведені вище теоретичні положення. Особливості наступні:

виокремленість послуги від споживача сприймається як процес її надання без особистої присутності останнього (наприклад, прання білизни, ремонт помешкання, хімічна чистка одягу тощо), за сприянням письмових звернень, комунікацій і технічних засобів (наприклад, банківські термінали, комп'ютерні інформаційні системи, навчальні курси підготовки і перепідготовки людини і т. ін.);

невиокремленість послуги від споживача (наприклад, забезпечення пасажирським транспортом, послуги з дошкільного виховання, стоматологічні послуги і т. ін.);

відокремленість послуги від працівників сфери обслуговування (наприклад, дистанційна форма навчання, послуги електронної пошти і торгівлі, реалізація товарів за допомогою електронної мережі чи торговельних автоматів і засобів);

невідокремленість послуги від працівників сфери обслуговування (наприклад, будівельно-ремонтні роботи, лікувально-оздоровчі послуги, особисте обслуговування в готелі і т. ін.).

Неоднорідність, тобто змінюваність, послуги сприймається як наслідок включення, дії і зберігання комунікаційних факторів організаційного забезпечення споживання. Така неоднорідність є невід'ємним наслідком одночасності виробництва і споживання послуги, про що велась мова вище, але залежить вона від стандартів системи обслуговування, сукупності підсистем і елементів, що її утворюють і що задіяні були на підприємстві, тобто, коротше кажучи, - від рівня сервісу на конкретному підприємстві по виробництву послуги. Неоднорідність послуги, ще називається змінюваністю послуги, що допомагає мати більш стійке уявлення про процес. Вона викликана такими складовими економічного середовища, якими є ефективність заходів, що впроваджуються для підвищення кваліфікації, кваліфікація обслуговуючого персоналу, конкуренція на ринку послуг, потужність комунікацій, швидкість обміну відомостями і циркулювання інформації і т. ін. Це притаманне середовищу виробництва алогічної послуги. Іншим джерелом змінюваності послуги є споживач і його складова унікальності. Останнє зумовлює ступінь індивідуалізації виробленої послуги у відповідності до потреби клієнта. Якщо підходити до вирішення такого явища з наукової точки зору, то треба впроваджувати засоби по управлінню поведінкою споживача, щоб спростити процес надання послуги і для цього слугує засіб врахування, обліку і систематизації якраз комунікаційних факторів. З однієї сторони такий підхід розширює коло споживачів, а з іншої - унеможливорює застосування методу масового виробництва багатьох видів послуг. Але з практичної точки зору більш ефективним і сталим здобутком виробники є досягнення результату на основі дотримання стандартів обслуговування. Планова і стійка робота по стандартизації обслуговування забезпечують не тільки ефективність, але й створюють відповідний імідж, який легко розпізнається і з яким споживач пов'язує особистісну уяву на довгостроковий термін відносин.

Нездатність послуги до зберігання ототожнюється зі згаяним часом, терміном природності, актуальністю надання послуги чи іншими особливостями якості, яка може не використаною вчасно. За таких і інших обставин, що відомі фахівцям, більшість послуг для подальшої реалізації зберегти неможливо, бо вони повинні бути спожиті в дійсній реальності. Про таке свідчать факти незайнятих кімнат у готелі, непроданих авіаквитків, що за згаяним часом не можуть принести підприємцю кошти. Основною причиною, що призводить до описуваного становища є незбалансованість попиту і пропозиції на послугу. Такий надлишок чи від'ємну нестачу трудно, а часто й неможливо виправити, особливо у разі, якщо потужності щодо надання послуги переважають попит на неї, це спричинює зниження дохідності або вартості послуги. Останнє, коли до такого засобу звертаються, є ще й регулятором дохідності послуги. Річ про коливання попиту на послугу ведеться тут з того приводу, що таке явище втрати поширюється майже на всі їх види. Нездатність послуги до зберігання в умовах постійного попиту долається технічно на основі оновлення технології, удосконалення системи її надання, чи стратегічно на основі розрахунку відповідності процесів попиту і пропозиції на послугу різноманітними засобами, що не тільки збільшує обсяги робіт, але й підвищує дохідність.

Керуючись змістом наведених прикладів за визначеною особливістю, можна узагальнити наступне: включення споживача у процес виробництва продукції і надання послуги означає, що її реалізація на відміну від торгівлі товаром потребує як особистої видумки, уваги і участі, так і організаційних контактів з метою отримання, аналізу здобутків і співставлення інформації, що виходить від споживача і використовується для конструювання послуги відповідної якості. Але таке є загальним теоретичним висновком, який у середовищі пенітенціарної системи держави виступає провідною перешкодою. Тому треба продовжити пошук переваг пенітенціарної системи держави і перейти до дослідження технічних і стратегічних основ налагодження послуги.

Якщо питання технічного забезпечення виробництва продукції чи послуги вирішується при наявності коштів, інноваційних і інвестиційних засобів активізації, то згадаємо тут про значення науково – технічного процесу, що сприймати його далі належним чином. Пенітенціарні системи держави залишаються недосяжними новітні технології. Наприклад, щоб здійснити виробництво каменя стінного, тобто шлакоблока, (ДСТУ 6133-84 «камені бетонні стінні технічні умови») в асортименті з маркою міцності від М50 до М100, і плитки ФЕМ (ДСТУ 17608-91 «плити бетонні тротуарні. Технічні умови») за європейськими вимогами, треба застосувати метод вібропресування чи вібролитий метод. Але досягти такого можливості немає, бо відповідне високотехнологічне обладнання за отримати на казенне підприємство неможливо. Окрім економічної і естетичної доцільності, такі

технології дозволяють регулювати колір, товщину, форму і якість виробу в широких межах, тобто розширює коло споживачів.

Тобто ціла сфера виходить за рамки предмету дослідження, в той час як питання стратегічного забезпечення ефективності послуги, навпаки, пов'язується з застосуванням відповідних ефективних способів забезпечення відповідності попиту і пропозиції і пов'язується з розумовими зусиллями менеджерів і маркетологів. Для вирішення питання треба перейти від загальних положень, щоб з'ясувати специфічні особливості послуги, що дозволяє виконати маніпуляції з управлінням технологічними операціями на стадії їх надання, перебудовуючи відносини за виявленими запитами, інтересами і поведінкою споживача. Така процедура має самостійний характер і завершується розробкою заходів врівноваження попиту і пропозиції. Досліджуваний процес достатньо вивчений фахівцями і урівноваження попиту і пропозиції на ринку послуг забезпечується за рахунок реалізації двох наступних етапів, що за своєю сутністю є організаційними, а саме:

1) вивчення і систематизації чинників і факторів, що впливають на стан попиту на послугу;

2) встановлення акцентів і розробки пропозицій, що дозволяє рухатися за метою урівноваження попиту і пропозиції на ринку послуг.

На першому етапі, що можна назвати аналітичним, встановлюється наступне:

а) максимально можливі виробничі потужності виробника продукції чи послуги, що дозволяє забезпечити «піковий» попит;

б) гранична виробнича потужність виробника, що забезпечує «мінімально допустиму» ефективність праці в осередку;

в) оцінка залежності місцезнаходження виробника від оптимальної зони її споживання;

г) оцінка тенденцій споживання продукції чи послуги за пріоритетністю встановлених змін у середовищі потреб і бажань споживача на короткостроковий, сезонний і довгостроковий період надання послуг;

д) недоліки, що притаманні поточному плануванню робіт, і встановлення їх ліквідації за попитом;

ж) резерви по підготовці та перепідготовці працівників і оснащенню засобів їх робочих місць комунікаційними засобами, які сприяють прискоренню процесу купівлі-продажу продукції чи послуги;

з) можливості подальшого вдосконалення функцій працівників, розмежування маркетингу, менеджменту і підприємницького виробництва за процесами управління.

На другому етапі, що можна назвати методичним, вирішується ряд наступних питань, а саме:

а) розробляються швидкісні методи обслуговування. Основою міроприємства є комплексна автоматизація і комп'ютеризація робочих місць, екстенсивне збільшення терміналів і турникетів і т. ін.;

б) впроваджується система попередніх замовлень на послугу. Основою міроприємства є система інформаційного рекламування, створення середовища Internet-замовлень і продажу послуги і т. ін.;

в) оптимізація попиту з перерозподілом його «пікового періоду» на більш спокійні періоди споживання. Основою міроприємства є встановлення диференційованих цін і системи знижок, запровадження додаткових послуг і компліментарних товарів на визначений період;

г) організація на період «пікового» попиту додаткової послуги, що дозволяє відволікатися від очікування виконання послуги. Основою міроприємства є показ рекламних і художніх програм по телебаченню, надання газет, журналів і напоїв;

д) упорядкування праці персоналу. Основою міроприємства є оволодіння штатними робітниками суміжних професій і функцій, передбачення на періоди «пікового» попиту для обслуговування додаткового потоку споживачів тимчасових оснащених робочих місць.

Детальний розгляд у роботі ряду організаційних і технічних елементів, що виконаний вище, пов'язується з тим положенням, що при виробництві продукції чи наданні послуги провідне місце у процесі займає технологія їх виробництва, яка для пенітенціарної системи держави може бути складною при здійсненні. Окрім того, виникнення в матеріальному виробництві нових видів і різновидів товарів механічно виступає отправним моментом поповнення асортименту послуг, а за цим і розширення обсягів реалізації традиційно споживаємих послуг. Таке сприяє збільшенню чисельності як нових, так і старих спеціалізованих підприємств на ринку. Стимулюють цей процес нові споживчі якості, що вносяться новими товарами, і інформаційні технології, використовуючи які, виробники розширюють географію своєї діяльності. З метою зміцнення конкурентних позицій на території, де продукція чи послуга споживається, тобто на освоєному ринку, активно діють у сфері послуг і виробничі підприємства, зосереджуючись передусім на сервісі своєї продукції, і спеціальні підприємницькі новоутворення, зосереджуючись на наданні нової продукції чи послуги. Наприклад, виробники ЕОМ продають не лише власні комп'ютери, а й програмне забезпечення, організовують їх обслуговування і ремонт як у своїй мережі, так і у спеціалізованій мережі.

У процесі своєї діяльності казенне підприємство пенітенціарної системи здійснює матеріальні та грошові витрати, до яких належать:

1. Витрати, пов'язані з основною діяльністю підприємства. Це витрати на виробництво або на реалізацію продукції, поточні витрати, які відшкодовуються за рахунок виручки від реалізації продукції (послуг).

2. Витрати, пов'язані з інвестиційною діяльністю (розширення та оновлення виробництва).

3. Витрати на соціальний розвиток колективу (соціально-культурні, оздоровчі, житлово-побутові та інші потреби).

Найбільш питому вагу у загальному обсязі витрат казенного підприємства мають витрати на виробництво, але в останні роки у зв'язку з недостатнім фінансуванням пенітенціарної системи витрати на соціальний розвиток колективу по деяким підприємствам скорочуються.

У залежності від спеціалізації виробництва казенні підприємства мають різну виробничу предметну, технологічну та предметно-технологічну структуру. Предметна виробнича структура має певний ступінь замкнутості і пов'язується вона для прикладу з цехами з виробництва причепів, сіткязатяжки та інших вузлів. Предметна структура підприємства визначає послідовність використання засобів праці у технологічному процесі, застосування високопродуктивного обладнання, інструментів, штампів тощо.

Технологічна виробнича структура визначає чітку технологічну відокремленість. У кожному підрозділі здійснюються однорідні технологічні процеси з виробництва різного кінцевого продукту. Наприклад, швейні підприємства, механічні ділянки і цехи по ремонту сільськогосподарської техніки, будівельних матеріалів. Ця структура спрощує управління цехом, дає змогу маневрувати розміщенням людей, полегшує перехід з однієї номенклатури виробів на іншу.

Предметно-технологічна виробнича структура характеризує наявність на одному й тому самому підприємстві основних цехів, які організовані за предметним та технологічним принципом. Наприклад, заготівельні цехи організовуються за технологічним принципом (ковальсько-пресові), а обробні та складальні – за предметним принципом.

Якщо розглянути фактори, що впливають на виробничу структуру казенних підприємств – галузева належність, номенклатура продукції, ресурси, тип виробництва, технології та технологічність продукції тощо – то стає зрозумілим, що техніко-економічні показники (собівартість, продуктивність праці, якість продукції) значною мірою формуються під впливом технологій.

Найбільш вагомими при визначенні ефективності роботи підприємства є собівартість продукції, продуктивність праці, своєчасне оновлення основних фондів та якість продукції. Узагальнюючим показником ефективності виробничого процесу є собівартість продукції, яка є складовою у формуванні техніко-економічних показників виробництва, і уособлює в собі виражені в грошовій формі сукупні витрати на підготовку і випуск продукції (робіт, послуг).

Витрати, що включаються в собівартість продукції (робіт, послуг), групуються за наступними елементами:

- 1) матеріальні витрати;
- 2) витрати на оплату праці;
- 3) відрахування на соціальні заходи;
- 4) витрати на амортизацію основних фондів і нематеріальні активи;
- 5) інші витрати.

Це угруповання є єдиним для всіх підприємств пенітенціарної системи держави. До матеріальних витрат належать витрати на:

1) сировину і матеріали, що придбані у сторонніх підприємств і організацій і входять до складу продукції, що виробляється, створюючи її основу, або є необхідним компонентом для виробництва продукції (робіт, послуги);

2) покупні матеріали, що використовуються в процесі виробництва продукції (робіт, послуг) для забезпечення нормального технологічного процесу і упаковки продукції або інших виробничих і господарських потреб (проведення випробувань, аудит, склад, ремонт і експлуатація обладнання, будівель, споруд, інших основних фондів та ін.), а також запасні частини для ремонту обладнання, знос інструментів, інвентарю, лабораторного обладнання та інших засобів і предметів праці, що не належать до основних виробничих фондів, знос спецодягу, спецвзуття; інші засоби індивідуального захисту, миючі засоби, молоко і лікувально-профілактичне харчування;

3) покупні комплектуючі вироби і напівфабрикати, що підлягають монтажу або додатковій обробці на даному підприємстві;

4) роботи і послуги виробничого характеру, що виконуються сторонніми підприємствами або структурними підрозділами підприємств, які не належать до основного виду його діяльності: здійснення окремих операцій з виготовлення продукції, обробка сировини і матеріалів, проведення іспитів з метою визначення якості сировини і матеріалів, що вживаються, транспортні послуги інших організацій на перевезення вантажу по території підприємства (переміщення сировини, матеріалів, інструментів, деталей, заготівлі, інших видів вантажу з базового складу в цехи і доставку готової продукції на склади зберігання).

До витрат на оплату праці належать витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати як вільнонайманих робітників, так і засуджених.

Відрахування на соціальні заходи проводяться на казенних підприємствах пенітенціарної системи держави тільки для вільнонайманих робітників, а засуджені, які працюють на даних підприємствах, мають право по закінченню строку покарання сплатити самостійно нараховані суми до обов'язкових фондів для зарахування стажу роботи і нарахування пенсійного стажу.

До амортизації основних фондів і нематеріальних активів на казенних підприємствах пенітенціарної системи держави належать витрати на повне відновлення основних фондів і капітальний ремонт у вигляді амортизаційних відрахувань від вартості основних виробничих фондів на реконструкцію, модернізацію та капітальний ремонт фондів; амортизаційні відрахування на надані в фінансову оренду основні фонди; витрати, пов'язані зі зносом нематеріальних активів.

До інших витрат належать витрати, пов'язані з управлінням виробництвом (наприклад, службові відрядження), оплата робіт (послуг) консультативного та інформаційного характеру, пов'язаних із забезпеченням

виробництва, зберіганням і реалізацією продукції, оплата робіт по сертифікації продукції, витрати на перевезення робітників до місця роботи і назад; додаткові витрати, пов'язані з виконанням робіт вахтовим методом; витрати, пов'язані з оплатою послуг комерційних банків та інших кредитно-фінансових установ; витрати на реалізацію продукції.

Залежно від питомої ваги суми витрат казенні підприємства пенітенціарної системи ділять на:

- трудомісткі (обробка природного каменю, вироблення будівельних матеріалів тощо);
- енергоємні (зварювальні роботи);
- капіталомісткі (металообробка);
- матеріаломісткі (швацька діяльність).

Резервами зниження собівартості продукції на казенних підприємствах пенітенціарної системи є:

- підвищення технічного рівня виробництва (після узгодження з режимними вимогами) – підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів; розширення масштабів використання й удосконалення техніки і технологій; краще використання сировини та матеріалів;
- поліпшення організації виробництва і праці;
- зміна обсягу виробництва;
- зміна структури, асортименту та поліпшення якості продукції.

Вивчення структури собівартості продукції дає можливість пошуку резервів, зниження витрат на виробництво, вдосконалення технологічних процесів та підвищення продуктивності праці.

У процесі зниження собівартості виявляються майже всі складові підвищення ефективності виробництва: зростання продуктивності, економія матеріально-сировинних і паливно-енергетичних ресурсів, поліпшення використання основних доходів. Водночас цей показник не є кінцевим у характеристиці ефективності діяльності підприємства, оскільки в ньому не відбивається результативність невиробничої сфери, а також позавиробничої діяльності.

Кожне підприємство характеризується певним рівнем продуктивності праці, який може зростати або знижуватися під дією різноманітних чинників. Підвищення продуктивності праці є безперечною умовою прогресу і розвитку виробництва.

На підвищення продуктивності праці впливають такі фактори:

- соціально-економічні, які характеризують рівень кваліфікації та професійних знань, умінь, навичок працівників, компетентність, відповідальність, здоров'я та розумові здібності, професійну придатність тощо, і визначають якість використовуваної робочої сили;
- матеріально-технічні, що сприяють прогресивним змінам у техніці і технологій, і характеризують якість засобів виробництва;

організаційно-економічні, тобто прогресивні зміни в організації праці виробництва та управління, що відображають якість поєднання робочої сили із засобами виробництва.

Функціонування підприємства супроводжується безперервним кругообертом коштів, який здійснюється у вигляді витрат ресурсів і одержання доходів, їхнього розподілу й використання. При цьому визначаються джерела коштів, напрямки та форми фінансування, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, державними органами (сплата податків), робітниками підприємства тощо.

Головною метою будь-якого виробництва є випуск якісної продукції з мінімальними затратами праці, матеріалів та технічних засобів і отримання максимальної прибутковості. Значну роль у досягненні цієї мети відіграють основні характеристики використовуваних систем технологій: матеріаломісткість, енергоємність, рівень продуктивності праці, екологічна чистота технологій, якість продукції, що забезпечують системи використовуваних технологій, та ін. Покращення цих характеристик підвищує прибутковість виробництв, а погіршення – зниження прибутковості. Розглянемо ці характеристики технологій,

Матеріаломісткість технологій – витрати матеріалу на одиницю продукції.

В собівартості будь-якої продукції витрати на сировину і матеріали, як правило, мають найбільшу питому вагу (наприклад, в машинобудуванні 50—70%). Тому завдання зменшення витрат на матеріали та сировину є актуальною для кожної промислової технології. Це завдання вирішується таким чином:

на етапі проектування виробу (конструювання) забезпеченням оптимальної форми і розмірів виробу;

на етапі розробки технічного процесу виготовлення використанням найбільш ефективних методів обробки;

заміною дорогих і дефіцитних матеріалів рівнозначними за своїми властивостями дешевими замінниками та ін.

Як правило, для кожного виробу розраховуються технічні норми витрат матеріалу – необхідна кількість матеріалів для виготовлення одиниці готової продукції, яка встановлюється аналітично-розрахунковим методом на основі технологічного процесу і організації виробництва.

Одним із основних показників досконалості конструкції виробу і технологій його виготовлення з точки зору раціональності витрат матеріалу є коефіцієнт використання матеріалу – відношення ваги готового виробу до ваги заготовки (матеріалу, який було витрачено на виготовлення виробу). В машинобудуванні коефіцієнт використання матеріалу коливається від 0,5 до 0,7. Ефективність технологій часто оцінюється відношенням норми витрат матеріалу до маси заготовки.

Енергоємність технологій – відношення всієї енергії, що споживається виробництвом за рік, до річного обсягу продукції, що випускається.

Витрати енергії на одиницю продукції на різних підприємствах різні, навіть коли це однакова продукція. Дуже енергомісткими є технології чорної та кольорової металургії, електрохімічні процеси тощо. В низькоенергетичних технологіях частка енергії становить близько 10 % собівартості продукції.

Зниження енергоємності технологій насамперед пов'язане з підвищенням коефіцієнту корисного використання енергії, який являє собою відношення загальної кількості корисної енергії до сумарної кількості використаної енергії. Зменшити енергомісткість продукції можна різними шляхами, основними з яких є:

- впровадження енергозберігаючих технологій, що забезпечують утилізацію енергоресурсів (використання теплоти, що виносяться з техпроцесу для нагрівання сировини, для висушування, опалювання та інших виробничих потреб);

- удосконалення технологічного обладнання (через недосконалість технологічного обладнання велика кількість енергетичних ресурсів втрачається або використовується нераціонально);

- заміна енергомістких технологічних процесів процесами незначної енергомісткості;

- заміна джерел енергії більш ефективними, використання нетрадиційних джерел енергії;

- створення економічного механізму стимулювання енергозбереження, введення стандартів на енергетичну ефективність обладнання, яке споживає енергію.

Рівень продуктивності праці – один з найважливіших показників ефективності технологій, який характеризується кількістю продукції, що виробляється за одиницю робочого часу. Безпосередньо з показником продуктивності праці пов'язана трудомісткість виготовлення виробу, яка являє собою величину, обернену до продуктивності, тобто це є проміжок робочого часу, необхідний для виготовлення одиниці продукції. Головною умовою підвищення прибутковості виробництва є зростання продуктивності праці.

Цілком зрозуміло, що ступінь задоволення суспільних потреб певною продукцією прямо залежить від якості останньої. Проблема підвищення якості продукції є комплексною і вирішується на всіх стадіях проектування і виготовлення продукції. Але процес підвищення якості має певну межу оптимального рівня якості. Основними показниками, що обмежують подальше підвищення рівня якості промислової продукції, є термін морального старіння продукції і величина затрат суспільної праці. Важливу роль у підвищенні якості сировини і готової продукції відіграють стандарти.

Стандарти на продукцію масового виробництва містять повну технічну характеристику цієї продукції. Вони передбачають тип, марку, розмір

виробів та матеріалів з урахуванням якісних показників і норм, фізико-механічних властивостей, хімічного складу тощо. Одночасно в цьому документі передбачаються правила приймання продукції, методи її випробування.

Використання стандартів забезпечує взаємозамінність окремих деталей і цілих вузлів у машинах і механізмах, дає можливість поліпшити використовувати сировину, матеріали, паливо й енергію, сприяє впровадженню нової техніки.

Кожна виробнича діяльність потребує введення інновацій. Інноваційна діяльність має неперервний характер, постійно вдосконалюється. Інновації завжди орієнтовані на ринок, на конкретних споживачів, на конкретну потребу. Основу інноваційної діяльності складає інноваційний процес – комплексний процес освоєння та реалізації нового продукту (ідеї, технології, виробу тощо).

Комплексність інноваційного процесу утворює об'єднання досягнень науки, техніки, економіки, підприємництва й управління.

Визнані два види структурних циклів інноваційного процесу: науково-інноваційний та виробничо-комерційний.

I. До науково-інноваційного циклу відносять такі стадії:

- наукові фундаментальні дослідження, спрямовані на отримання нових знань, ідей, понять, гіпотез, теорій з питань пізнання розвитку природи і суспільства;

- наукові прикладні дослідження, спрямовані на визначення шляхів практичного застосування результатів;

- дослідно-конструкторські роботи, спрямовані на розробку нових технологічних процесів, конструкторської та технологічної документації на рівні креслень, розрахунків, нормативних, інструкційних та інших документів, а також випробування нової продукції;

- дослідно-експериментальні роботи, спрямовані на експериментальну перевірку результатів наукових досліджень;

- освоєння промислового виробництва нової продукції. До науково-інноваційного циклу відносять також діяльність з реалізації інновації – процесу промислового виробництва на стадії зростання промислового виробництва (його неприбуткової частини), розповсюдження (дифузії) нової продукції.

II. До виробничо-комерційного циклу реалізації інновацій відносять такі стадії:

- прибуткову частину промислового виробництва – стабілізацію;

- маркетинг;

- реалізацію продукції – комерційну реалізацію інновації.

Інновації складаються із сукупності нових по відношенню до раніше накопичених знань і дозволяють перетворити нові знання на реальність, яка якісно змінює технології, техніку, економіку і суспільство, створюючи наднормативний економічний результат – інноваційний додатковий ефект.

Виходячи з наведеного аналізу, що наданий у авторській монографії [69], вести мову про перспективні технологічні процеси і науково-технічний прогрес на казенних підприємствах пенітенціарної системи недоречно. Відкритим для них є питання оцінки переваги підприємництва, що засновується на засадах використання вторинної обробки матеріалів, що зберігають ресурс сировини для повторного використання, чи відходів виробництва, що не втрачають споживчі якості як основа для конструювання додаткової продукції. Треба вирішувати задачу критичного виявлення потенційних можливостей застосування праці ув'язнених за господарчо-виробничими ознаками при умові розвитку підприємницької функції людини.

2.3 Оцінка входження сфери послуг національного господарства в ринкові відносини на основі розвитку підприємницької функції

Покращення економіки країни залежить від періодичного стимулювання розвитку фінансових посередників, які працюють на фінансовому ринку країни. Насамперед, це стосується діяльності банківського сектора, що займає особливе місце в економічному розвитку України. Підвищення темпів економічного зросту держави та збільшення розміру залучених інвестицій залежать від ефективної роботи банківської системи. Розвиток банківського сектора країни залежить від створення сприятливих умов для залучення іноземних інвесторів.

Проведення оцінки ринкової вартості банку та його комерційної діяльності відносять до специфічного виду оцінки, тому що банк за своєю природою є кредитною установою. Згідно з постановою 2000/12/ЄС „під кредитною установою розуміють підприємство, діяльність якого полягає у залученні вкладів юридичних і фізичних осіб на умовах повернення та надання кредитів від свого імені” [60, с. 10]. Приблизно таке саме формулювання має й українське визначення щодо банку. Відповідно до Закону України „Про банки і банківську діяльність” від 2001 р. № 5–6 „Банк – юридична особа, яка має виняткове право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати в сукупності такі операції: залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб” [45, с. 2]. Проведення оцінки та визначення реальної вартості комерційного банку є надзвичайно складним процесом. Розглянемо процес проведення оцінки комерційного банку.

Спочатку проводиться *загальна оцінка чинного комерційного банку* – аналіз звітності, який містить у собі таку інформацію: сукупні активи, капітал, клієнтська база, дійовий портфель кредитів і цінних паперів, прибуток, економічні нормативи, наявність ліцензій на здійснення банківської діяльності, входження до системи гарантування виплат

банківських вкладів, перелік основних великих (багатих) клієнтів, перелік відділень і філій, що діють, дочірніх компаній, оцінка частки ринку з послуг, рівень автоматизації (опердень, автоматизація зі звітності та продуктів).

Наступним кроком є збір якомога повнішої *інформації про акціонерів* – повний перелік складу акціонерів, потім проводиться аналіз рівня участі кожного з них, відтворюється історія зміни попередніх власників (у разі, якщо такі були).

Далі проводиться *аналіз фінансової звітності*, яка містить дані про фінансову звітність – баланс, звіт про прибутки та збитки банку, розшифрування особового рахунку, розшифрування кредитного портфеля, цінних паперів, міжбанківських кредитів і кореспондентських рахунків, розшифрування з основних рахунків, нематеріальних активів, аналіз ліквідності, розривів активів і пасивів зі строками.

Особливу увагу потрібно приділити *оцінці наявної системи управління ризиком* та сукупного ризику банку. Проводиться аналіз наявної системи прийняття рішень з надання клієнту кредиту. Оцінюється наявність методики з проведення оцінки контрагентів, наявність системи з управління ліквідністю банку, налагодженість зв'язків з контрагентами на міжбанківському ринку, система управління валютними та інвестиційними ризиками. Оцінювання сукупного ризику необхідно проводити на етапі проведення оцінки чистих активів (реального капіталу банку), на цьому ж етапі аналізуються проблемні активи, надані кредити афілійованим особам, неліквідні цінні папери тощо.

Також треба проаналізувати ступінь налагодження бізнес-процесів і системи управління, тобто провести *оцінку менеджменту*, що охоплює такі елементи: аналіз організаційної структури банку, інформацію про топ-менеджмент, підлеглисть підрозділів, колегіальні органи управління (які містять у собі: правління, кредитний комітет, комітет з управління активами та пасивами, тарифний комітет тощо), госпрозрахунок, бюджетування, систему управління ризиком, супровід і структурування банківських продуктів, процедур, методик, положень та роботи системи внутрішнього контролю.

Наступним кроком є оцінка *чинників, що впливають на збільшення або зменшення вартості банку*. Фактори, що впливають на збільшення вартості банку, – це розмір банку, престиж і впізнаваність бренду, рентабельність капіталу, стабільність темпу зросту активів і доходів, наявність розгалуженої мережі філій та відділень банку, великої клієнтської бази, нерухомості, що належить банку, якість обслуговування клієнтів, рівень менеджменту, рівень автоматизації банківських операцій; фактори, які впливають на зменшення рівня вартості, – це реінжиніринг менеджменту, проведення ризикових інвестицій тощо.

Особливо важливим є *технічний рівень забезпечення банку*, який вказує на те, як у банку використовується програмне забезпечення із обслуговування операційного дня, рівень програмного забезпечення

банківських продуктів, передусім роздрібного бізнесу, ступінь автоматизації обов'язкової звітності, наявність власного процесингового центру. Якщо в банку використовується операційний день, обслуговування якого пов'язане з певними труднощами, наприклад, є проблеми в автоматизації обов'язкової звітності, для роботи з фізичними особами використовується не налагоджене програмне забезпечення, то все це негативно впливає на зниження вартості банку. Усунення цих недоліків займе деякий час і понесе за собою додаткові фінансові витрати. Навпаки, високий рівень технологічності й автоматизованості, безумовно, підвищує вартість кредитної установи.

Якщо діючий банк укомплектований не повністю і потребує додаткових фінансових інвестицій, цінність його одразу знижується. Наприклад, якщо у банку мала філіальна мережа (те саме стосується і відділень), інвестору потрібно додатково проінвестувати в розвиток цієї мережі, а також в розвиток роздрібного бізнесу, а саме – встановлення нових банкоматів, розвиток пластикового бізнесу (укласти договір з процесинговим центром, придбати ліцензію), провести модернізацію або змінити програмне забезпечення, створити нові конкурентні продукти і т.п. Якщо банк має власну широко розвинену філіальну мережу, яка не потребує додаткового її розширення, а отже, не потрібно інвестувати додаткові кошти, його цінність набагато вища за банк, бізнес якого потребує додаткових витрат на розвиток своєї мережі. Іноземні інвестори намагаються купувати саме ті банки, які мають велику розгалужену ефективну філіальну мережу, оскільки витрати, час і ризик на її створення є великими. Найбільша грошова цінність саме в тому банку, рентабельність якого дозволяє розширити власний бізнес на базі власних ресурсів, без додаткового вливання з боку акціонерів.

Також доцільно провести *оцінку внутрішніх підрозділів* банку, включаючи площадки продажу. З цією метою необхідно дослідити баланс та звіти про прибуток і збиток банку в розрізі структурних підрозділів, звіти про результати роботи філій та відділень (до них належать: баланс, фінансовий результат, інформація про їх окупність), інформацію про окупність інвестиційних проектів банку, висновок аудиторів та оцінників. У ряді робіт, які розкривають це питання, пропонується оцінювати банк як сукупну вартість його бізнес-одиниць. Безумовно, необхідно провести аналіз їх економічної ефективності з точки зору визначення ринкової вартості банку. Те саме необхідно провести і з менеджментом банку, наприклад, впровадити бюджетування, що допоможе зменшити витрати і тим самим збільшити вартість банку.

Наступним етапом є проведення *аналізу бізнес-плану та стратегії розвитку банку*. Прогнозується баланс і фінансовий результат, оцінка необхідних інвестицій, достатності капіталу та показників ліквідності. Фактично бізнес-план розвитку банківської діяльності виступає як основний документ, що прогнозує оцінку майбутніх грошових потоків. Бізнес-план повинен містити в собі один із сценаріїв розвитку кредитної організації, а

саме: оптимальний, песимістичний, оптимістичний. Важливим є питання, чи зможе банк збільшити свою вартість за рахунок власних ресурсів.

Після злиття двох банків відбувається ряд змін, одна з яких – ліквідація певних підрозділів. Наприклад, якщо злиття банків проходить заради збільшення філіальної мережі для розвитку роздрібного бізнесу, банк стикається з проблемою перебування в одному місці двох відділень або двох філій. Одночасна наявність двох відділень під одним брендом економічно не доцільна. Найкращим виходом з такої ситуації є зведення клієнтського потоку до одного відділення або філії, а інше приміщення можна продати або здати в оренду. Однак не треба забувати, що нерухомість з кожним роком дорожчає, а отже, її продаж видається недоцільним. Найкращим виходом із цієї ситуації є подальше здавання в оренду такого приміщення.

Особливо слід відзначити наявність *компетентної та злагодженої банківської команди* як на топ-рівні, так і на середньому й нижчому. Власне, будь-який успішний банк найчастіше розпочинає свою діяльність з утворення унікальної та досвідченої команди, зі співробітниками, які мають свій власний погляд на ведення бізнесу, особистий досвід, знання, нові ідеї. Особливу роль у формуванні клієнтської бази банку відіграють конкретні співробітники. Найчастіше ними є найбільш талановиті менеджери банку – люди, які мають широке коло знайомих, зв'язки, що постійно розширюються. Таким чином, будь-яка заміна власників або керівного складу банку несе за собою ризик втрати сформованих підрозділів і частини їхньої клієнтської бази.

Останнє питання пов'язане з *укладенням угоди*. Перед тим, як проводити операцію з продажу банку, давні акціонери бажають підвищити фінансову прозорість бізнесу через очистку балансу, максимізувати показники прибутку тощо (у додатку Б увесь процес проведення оцінки комерційного банку зведений до таблиці).

Процес проведення оцінки діючого банку є складним і тривалим, тому що комерційний банк є кредитною установою. Зараз існує багато способів проведення оцінки, але не кожний можна використовувати для оцінювання ринкової вартості комерційного банку, тим більше його клієнтської бази. Для оцінювання об'єктів виділяють три загальноприйнятих підходи. Ці три методи оцінки також використовують для визначення вартості комерційного банку. До них належать такі методи, як витратний, порівняльний, дохідний. Результати розрахунків, проведені різними методами, уможливають отримання інтегральної оцінки вартості бізнесу.

Оцінка ринкової вартості комерційного банку, його бізнесу характеризується такими особливостями:

- співвідношення в діяльності банку традиційних функцій фінансового посередника, який виробляє і надає фінансові послуги та продукти;
- жорстке спостереження з боку НБУ та інших держорганів (перелік обов'язкових нормативів, перевірки з боку НБУ, багатопланові звітності, вимоги до витримки норм з ліквідності та резервування);

- незначна частка власного капіталу в пасивах (у середньому до 10%), велика частка залучених грошових коштів, короткостроковий характер залучених пасивів до 80%;

- велику роль в утворенні вартості банку відіграють нематеріальні активи, а саме: якість налагоджених бізнес-процесів, оргструктура, кваліфікаційний рівень персоналу, система управління та контролю тощо. До цього можна додати гарантії зі страхування вкладів;

- також велике значення має якість ризиків, пов'язаних зі структурою і якістю активів, характер операцій, що виконуються [52, с. 52].

Розглянемо три загальноприйняті методи, які використовуються для визначення ринкової вартості комерційного банку, а саме:

- витратний;
- порівняльний;
- дохідний.

Кожен з цих методів аналізує вартість комерційного банку та надає інформацію про сильні та слабкі сторони аналізованого бізнесу. *Витратний* підхід надає сукупність методів оцінки вартості об'єкта оцінки, що ґрунтується на визначенні витрат для конкретного об'єкта. *Порівняльний* підхід – це сукупність методів оцінки, побудованих на порівнянні об'єкта оцінки з аналогічними об'єктами, про які є інформація щодо вартості угоди з ними. *Дохідний* підхід, який надає сукупний метод оцінки, ґрунтується на визначенні очікуваних доходів від об'єкта оцінки [53, с. 39].

Далі в роботі будуть розкриті та описані особливості використання кожного з цих підходів до процесу проведення оцінки вартості комерційного банку.

Розпочнемо з *витратного підходу*. Цей підхід містить поелементну оцінку ринкової вартості активів та зобов'язань банку. Усе це обумовлює різновид кінцевого результату балансової та ринкової оцінки активів і пасивів банку.

Іноді витратний підхід називають оцінкою вартості на основі активів компаній (*asset valuations*). Оцінка вартості бізнесу на основі витратного підходу припускає визначення таких видів вартості: вартість наявного бізнесу банку (*going concern*), з одного боку, та ліквідної вартості – з іншого. Крім того, для оцінки вартості банку в рамках витратного підходу визначають нормативну розрахункову вартість та спеціальну вартість [53, с. 59].

Ринкова вартість власного капіталу комерційного банку при витратному підході (метод чистих активів) буде визначатися як різниця між ринковою вартістю активів (активів, переоцінених з урахуванням інфляції, кон'юнктури ринку, ліквідності) та ринковою вартістю зобов'язань банку. Розрахунок ринкової вартості та зобов'язань проводять за формулою (2.1):

$$V_E = V_A - V_D, \quad (2.1)$$

де V_E – ринкова вартість власного капіталу;

V_A – ринкова вартість активів (переоцінених з урахуванням інфляції);

V_D – ринкова вартість зобов'язань.

Для оцінки ринкової вартості деяких активів банку рекомендується використовувати методичні рекомендації, установлені НБУ. Необхідно також відзначити, що, незважаючи на жорстку регламентацію діяльності банків, оцінка ринкової вартості їхніх активів, як і власного капіталу – це процес трудомісткий, бо він потребує детального розкриття внутрішньої інформації з кожної банківської статті [52, с. 54]. Витратний підхід розкриває раніше здійснені витрати на створення власних активів або зобов'язань, але він не враховує майбутні фінансові потоки, які генеруються даними активами. Крім того, у практиці оцінки вартості банку є нерозв'язана проблема оцінки прихованих активів. У практиці, зареєстрованій на території України, до прихованих активів можна віднести, наприклад, дружні стосунки з орендодавцем, що допомагають значно економити на витратах, особисті зв'язки співробітників у діловому колі та органах влади, наявність унікальних банківських технологій (продукти, аналітичні інструменти, технологія документообігу), що можуть бути важливими для покупця. Безумовно, важливим прихованим активом є особисті стосунки співробітників з клієнтами.

Якщо з оцінкою балансових обов'язків ускладнення виникають рідко, то приховані обов'язки, не враховані з балансу й позабалансових рахунків, можуть створити для нового власника великі проблеми. Основними видами прихованих обов'язків, як показує сучасна практика, є невраховані векселі та гарантії, також авалі як різновид гарантій. Такі обов'язки виникають у разі зловживання керівників банку або як результат розрахунків між власниками банку. Виявити невраховані обов'язки потенціальним клієнтом самостійно практично неможливо. Це одна з головних причин того, що банківські об'єднання або поглинання в Україні йдуть повільно. При цьому треба чітко усвідомлювати, що потенційний покупець банку несе фінансовий (кредитний) ризик, який неможливо оцінити або спрогнозувати ні у фінансовому плані, ні в проміжку часу, необхідного для окупності грошових коштів, що були проінвестовані.

Деякі автори вважають, що витратний підхід має, ймовірно, комплементарний характер щодо результатів, отриманих у рамках інших підходів. Так, О. Грегорі доводить: „Оцінка активів звичайно розглядається як „вторинна” інформація або для моделі альтернативних витрат” [70, с. 28]. Головна мета застосування цієї моделі, на думку Д. Фішмена й співавторів, полягає в оцінці вартості активів за гіпотетичних умов їхнього можливого продажу [71, с. 238]. Інші економісти, зокрема С. Котел, Р. Мюррей, Ф. Блок, указують на ті сфери бізнесу, у рамках яких використання оцінки на базі активів доцільне. До цих галузей, крім корпорацій і комунального господарства й видобувних компаній, належать фінансові компанії (інвестиційні, кредитні, страхові) та банки, для яких чинник вартості активів

відіграє велику роль [53, с. 59]. Метод оцінки банку з використанням витратного підходу у вітчизняній та зарубіжній літературі розкриті недостатньо. Найбільш повно цю тему розкрив К.О. Решоткін. Головним недоліком його методу є поверхневе розкриття цієї теми, що містить багато недоробок, потребує детальнішого й ширшого вивчення. У праці К.О. Решоткіна в рамках витратного підходу добре розкритий лише метод чистих активів (відсутній метод визначення ліквідаційної вартості), більшість із методологічних основ з розрахунків потребують доповнення (ми маємо на увазі відсутність обліку нематеріальних активів), наприклад, про клієнтську базу банку. Питання, пов'язане з визначенням вартості клієнтської бази комерційного банку, практично не вивчене.

Під час проведення оцінки банківської установи та визначення її вартості відсутні розрахунки вартості земельних ділянок або прав довгострокової оренди. Необхідно чіткіше обґрунтувати умови дисконтування щодо кредитів юридичних і фізичних осіб. Методика К.О. Решоткіна потребує детальнішого дослідження та доопрацювання, іншими словами, пристосування до конкретної сфери в даному часі, особливо в напрямі інформаційно-нормативних джерел [53, с. 60].

Порівняльний підхід так само, як і витратний, не враховує перспектив розвитку об'єкта оцінки. Його неможливо застосувати, якщо оцінювач не володіє повною інформацією про стан вартості акцій та активів на даному ринку.

Порівняльний підхід до оцінки вартості комерційного банку може бути розглянутий за такими основними методами:

- методом компаній-аналогів;
- методом ідентичних угод;
- методом галузевих коефіцієнтів.

Основні етапи використання перших двох методів охоплюють:

- збирання інформації та формування інформаційної бази;
- формування критеріїв, за якими будуть підбиратися аналоги;
- формування списків банків-аналогів, виходячи з установлених критеріїв;
- розрахунки та порівняння фінансових показників діяльності підприємств-аналогів з коригуванням початкового списку;
- селекція використаного мультиплікатора та його кількісна характеристика;
- розрахунок вартості банку на основі встановлених мультиплікаторів [53, с. 77].

Метод галузевих коефіцієнтів передбачає ті самі етапи, що й метод компаній-аналогів, за винятком того, що замість мультиплікаторів використовуються галузеві коефіцієнти. Слід відзначити, що метод галузевих коефіцієнтів досі ще не набув значного поширення в практиці оцінки бізнесу у зв'язку з відсутністю необхідної інформації, збір та узагальнення якої потребує тривалого часу та економічної стабільності. Незважаючи на це,

автори вважають, що частково цей метод необхідно розглядати через коефіцієнт „вартість банку/власний капітал”.

Перелік необхідної інформації для проведення методики розрахунку порівняльного підходу містить у собі:

- вартість і дату угоди;
- інформацію про обидві сторони угоди;
- знаменник мультиплікатора на відповідному проміжку часу.

Вважається, що джерелом необхідної інформації для проведення оцінки вартості банку мають бути дані, які можна отримати від фондових бірж або ринків (Фондова біржа – РТС, Фондова біржа – ММВБ, Інформаційний портал про банки України, Банки України, західні біржі), спеціалізованих інформаційних баз даних (Рейтингове агентство АК&М і т.п.). До них також можна віднести ділові ЗМІ („Експерт”, „Ведомости”, „Коммерсант”, „Бизнес и банк”, „Финанс”, „Щоденна ділова газета RBC daily”) та спеціалізовані сайти в Інтернеті.

Слід також враховувати, що джерела інформації можуть бути неправильними та призвести до неправильного результату оцінки.

Приклад. Адекватність отриманої інформації найчастіше всього не залежить від її джерела, тут важливо, наскільки вона актуальна й чи може бути підкріплена альтернативними інформаційними каналами. Наприклад, у ЗМІ з’являються дані, що банк А збирається купувати банк Б. У результаті можна побачити, як котирування акцій починає відхилятися під попереднього значення. Однак через деякий час дізнаємося, що угода зовсім не відбулася. У цьому випадку вартісні характеристики аналогу банку Б неможливо використовувати для оцінки вартості банку. Таким чином, зареєстровані на біржових майданчиках котирування акцій банку Б не відображають реальної ринкової вартості його бізнесу.

Цей приклад ще раз доводить низький рівень розвитку ринку цінних паперів в Україні. Багато банків, які працюють на території України, є акціонерними товариствами, але вони не розміщують свої цінні папери на ринку. Тому в момент проведення аналізу складно знайти правильні аналоги або ідентичні за розміром та уставним фондом банки, потрібні під час проведення та визначення правильної оцінки вартості комерційного банку. Із вищезазначеного слід зробити висновок, що треба спиратися на вже здійснену угоду. Лише в цьому випадку ми маємо справді достовірну інформацію про дію, що вже відбулася.

Тільки для банків можна виділити такі типи мультиплікаторів: „ціна/чисті активи”, „ціна/власний капітал”, „ціна/кредитний портфель (юридичні або фізичні особи)”, „ціна/цінні папери (для продажу, інвестиційний, торговельний портфель)”, „ціна/депозити (юридичних або фізичних осіб)”. Перелік інтервальних мультиплікаторів має такий вигляд: „ціна/відсотковий прибуток (або чистий відсотковий прибуток)”, „ціна/доходи, за винятком витрат, пов’язаних з інвестиційними цінними паперами, торговими цінними паперами, іноземною валютою”,

„ціна/комісійні прибутки (чистий прибуток від комісійних операцій)”, „ціна/прибуток до оподаткування та резервів”, „ціна/вартість клієнти”. У цьому переліку інтервальних мультиплікаторів ми вперше бачимо посилення на врахування такого важливого питання, як вартість клієнтської бази, що бере активну участь у розвитку комерційного банку.

Представимо інші аспекти використання порівняльного підходу. В практиці оцінювання також трапляється такий підхід, як оцінка вартості пакетів акцій конкретного бізнесу на основі даних про попередні угоди з продажу компанії (банку), який уже був оцінений. Цей метод рідко використовується при оцінці вартості окремих банків, однак аналіз раніше укладених угод є обов’язковим під час визначення теперішніх цін на акції комерційного банку.

Основні умови, які повинні враховувати під час проведення підбору банків-аналогів:

- насамперед, необхідно дотримуватися правил спільності банку, який оцінюється, та банків-аналогів до конкретного сегмента банківського сектора. Якщо банк не має конкретного напрямку на ті або інші види діяльності (послуг), то слід установити, чи є він універсальним з погляду диверсифікованої клієнтської бази. Необхідно провести додатково „відбір” переліку відібраних на попередній стадії банків, акції яких котируються на організованому ринку цінних паперів;

- важливо дотримуватися таких умов: у відібраних аналогах на частку профільної діяльності повинно припадати не менше 2/3 від загального прибутку банку (профільна діяльність банку це ставлення банку до конкретного сегмента, наприклад, потреб кредитування, автокредитування, операції на ринку капіталів, від якого прибуток дорівнює 66,7 % від загального обсягу банківського прибутку). Якщо в деяких відібраних банках цей показник менший, то їх потрібно вивести з основного переліку банків. Це означає, що банки необхідно об’єднати в рамки зумовлених кластерів, для кожного з яких характерний конкретний вид діяльності (операції з цінними паперами, операції з валютою, кредитні угоди, фінансування інвестиційних проектів та ін.);

- потрібно знайти такий банк-аналог, у якого розмір прибутків буде досить близьким до розміру прибутку оцінюваного банку;

- при розрахунках треба вилучити дані про банки, які мають проблеми із судовим процесом. Вартість акцій таких банків швидко знижується. Використання подібної інформації може призвести до помилкових результатів щодо банку, який оцінюється;

- жоден з банків-агентів не повинен бути „фігурантом” можливих угод з об’єднання або поглинання. Як завжди акції таких банків швидко зростають в ціні, і використання такої інформації може призвести до неправильних висновків щодо оцінюваного бізнесу;

- неправильним є використання інформації про банк, який перебуває у скрутному фінансовому стані. Подібна інформація швидко розповсюджується, і вартість акцій таких банків негайно знижується;

- рекомендовано використовувати поділ банків за групою їхньої надійності (стійкості) відповідно до міжнародного рейтингу (Standard & Poor's (S&P) – дочірня компанія корпорації McGraw-Hill, яка займається аналітичними дослідженнями фінансового ринку, Moody's – міжнародне рейтингове агентство Moody's Investors Service, Fitch Ratings – міжнародне рейтингове агентство) або до інформації професійних спеціалізованих видань, Інтернет-сайтів;

- важливим моментом залишається регіональне покриття й діяльність банку: знаходження відповідних ризиків у конкретному регіоні може сильно вплинути на прибутковість банківських операцій, а отже, і на вартість конкретного банку. При цьому банки з розгалуженою філіальною мережею слід розглядати окремо від регіональних або столичних банків (м. Київ) [53, с. 82].

Також порівняльний підхід, як і витратний, не враховує майбутніх перспектив розвитку об'єкта оцінки.

Чинниками, що унеможливають використання інформації, вважаються такі:

- відсутній ринок ідентичного товару (акцій, активів);
- відсутня інформація, статистичні дані про котирування акцій банків, угод, злиття та поглинання, інформація про результати оцінки банків, що діють.

Порівняльний підхід – це метод угод, метод ринку капіталу, метод галузевих коефіцієнтів. Головною метою цього методу є підбір об'єкта-аналога, даних про його вартість та коригування її за допомогою системи коефіцієнтів, що характеризують різні методи оцінки об'єкта та об'єктів-аналогів. У зв'язку з нерозвиненістю банківського ринку акцій, відсутністю відкритих, прозорих даних про розрахункову або фактичну (ринкову) вартість банків та їхніх акцій цей підхід рідко використовується для проведення аналізу вартості комерційного банку в нашій країні, адже немає потрібних баз даних, необхідних для використання цього методу. За кордоном є розвинений ринок акцій, а також ринок банківських акцій. Такий підхід займає у цій оцінці чільне місце, навіть при проведенні оцінки окремих активів і пасивів. За умов котирування деяких банків можна було б визначити середньогалузевий (або навіть більше того, диференційовано – за групами банків різного розміру) коефіцієнт P/E ratio, а це є ціна акції оцінюваного (j) банку P_j , яку можна визначити за формулою (2.2):

$$P_j = \frac{P}{E \times EPS_j}, \quad (2.2)$$

де EPS_j – чистий прибуток j -го банку за рік, який належить одній акції j -го банку в його обігу.

Наприклад, $P/E=5$, річний чистий прибуток (j) банку $EPS = 200$ млн грн, кількість акцій в обігу – 10 млн штук. Ринкова вартість однієї акції даного банку – 100 грн, розрахунково-ринкова вартість акціонерного (особистого) капіталу дорівнює 1 млрд грн. Коефіцієнт P/E ratio також використовується коефіцієнтами P/BV , $P/Sales$ та іншими. Якщо відомо середньогалузеве значення відношення вартості акції до балансової вартості (P/BV – балансова вартість акції дорівнює вартості чистих активів банку до кількості акцій, які перебувають на руках акціонерів (в обігу)) та балансова вартість акцій (BV_j) банку, що оцінюють, то ринкова вартість акціонерного капіталу (V_{Ej}) цього банку дорівнює [52, с. 55]:

$$V_{Ej} = \frac{P}{BV} \times BV_j \times N, \quad (2.3)$$

Де V_{Ej} – ринкова вартість акціонерного капіталу;

$\frac{P}{BV}$ – відношення ціни акції до банківської вартості;

BV_j – балансова вартість банку, що оцінюється;

N – кількість акцій (середньозважена).

Під час оцінки вартості банку порівняльним методом виникають здебільшого такі проблеми, як інформаційна, вибір правильного мультиплікатора, використання зарубіжних аналогів.

Інформаційною проблемою стає необхідність пошуку потрібних даних для проведення розрахунків.

Для цього потрібно визначити:

- джерело використаних даних;
- достовірність джерел і репрезентативність використаної інформації;
- наявність необхідної для оцінки інформації.

Проблемою вважається й установлення мультиплікатора. Вибір мультиплікатора для оцінки вартості банку є основним етапом, який у подальшому буде обґрунтуванням розрахункової ринкової вартості комерційного банку. Всі банки необхідно поділити згідно зі специфікою банку. Тому під час оцінки комерційного банку підбирається специфічний мультиплікатор. Також слід враховувати таку важливу проблему, як використання зарубіжних аналогів, що є актуальними під час проведення оцінки комерційного банку. Деякі оцінювачі вважають, що саме так можна знайти реальні аналоги для проведення розрахунків, пов'язаних з проведенням оцінки вартості комерційного банку.

Дохідний підхід ґрунтується на прогнозуванні грошових потоків банку, відтворенні їхнього теперішнього або майбутнього стану. Для банків, що зростають та створюються на базі нових технологій обслуговування своїх клієнтів (Інтернет-банкінг, телефонний-банкінг, віртуальні банки), цей підхід до оцінки бізнесу банку та його акцій є найдоцільнішим. Зміст використання цього підходу під час проведення оцінки вартості комерційного банку охоплює визначення перспективних доходів від діяльності (FV – future value) та використання їх дисконтуванням до поточної вартості (PV – present value).

У рамках дохідного підходу до оцінки банку найчастіше використовуються два методи:

- метод капіталізації доходів;
- метод дисконтування грошового потоку.

Метод капіталізації доходів використовується в разі стабільності (зростання або зниження) величини грошового потоку комерційного банку в довгостроковій перспективі. Розрахунок V здійснюється у співвідношенні та розраховується за формулою (2.4):

$$V = \frac{CF}{I}, \quad (2.4)$$

де V – вартість банку;

I – ставка капіталізації (відрізняється від ставки дисконтування тим, що ставка капіталізації використовується для необмеженого часу, а ставка дисконтування відповідає конкретному проміжку часу функціонування об'єкта, що оцінюється);

CF – база оцінки або середнього грошового потоку банку [53, с. 43].

Вищезазначений метод може бути використаний для оцінки діючого банку в таких випадках, коли:

- необхідно провести експрес-оцінку вартості об'єкта в стислі строки;
- є ретроспективна інформація про постійні зміни в динаміці грошового потоку (прибутку) банку, статутного та власного капіталу, кредитного портфеля, портфеля цінних паперів та про аналогічні показники за останні 3 – 5 років;
- банк не проводить активну політику, пов'язану з проникненням на окремі сегменти ринку, що можуть негативно вплинути на стабільність (динаміку) його доходів.

Показник I визначається як ставка дисконтування, характерна для банку, що оцінюється (або середня ROE на групу ідентичних банків), за винятком темпів приросту прибутку бізнесу. Грошовий потік розраховується на основі FCFE (вільного грошового потоку для вільного капіталу) в умовних одиницях (доларах, євро) за 3 – 5 минулих років. Для кожного наступного року доцільно встановлювати ці показники, виходячи з такої закономірності: чим ближчим є рік до моменту прогнозування, тим він важливіше.

Метод дисконтованих грошових потоків найчастіше використовується у рамках дохідного підходу за наявності нестійкої динаміки прибутків банку

протягом прогнозного періоду. В рамках цього методу при оцінці вартості банків потрібно звернути увагу на такі моменти:

- прогноз прибутків і витрат, які несе банк;
- обіг грошового потоку;
- прогнозований період;
- ставка дисконтування;
- урахування негрошових чинників та інших елементів, що впливають на грошовий потік.

Для прогнозування прибутків і витрат, які має банк у сучасних умовах, доцільно дослідити клієнтський потік та умови задоволення його потреб, що є однією із основних конкурентних переваг банку, що впливають на його вартість. Крім того, сама особливість бізнесу банку потребує наявності стійких пасивів та активів (головним чином, у формі кредитів), необхідності встановлення довгострокових стосунків у вигляді укладання угод між клієнтом і банком. Прогнозування прибутків і витрат за допомогою традиційних методів найчастіше ґрунтується на даних попередніх років або на суб'єктивних поглядах на менеджмент банку. Тим часом для банку як клієнтоорієнтованого бізнесу може бути використана інформація, що характеризує клієнтську базу (або клієнтелу) з погляду її постійності. Саме з цієї позиції потрібно постійно вдосконалювати клієнтську базу комерційного банку, оскільки прогнозне оцінювання та розрахунки на її основі мають достовірну інформацію. Саме в цьому методі є чітке посилення на необхідність проведення аналізу клієнтської бази банку як різновиду нематеріального активу. Інвестор, який планує придбати новий банк, добре розуміє, що, придбавши дійову економічну структуру, він отримує не тільки нерухомість, кредитний портфель, персонал, а й клієнтську базу, яка є складовою частиною цього банку. Тому, проводячи оцінку ринкової вартості банку, ми не повинні забувати про клієнтелу, яка також має свою вартість.

Підхід до прогнозування доходів на основі зміни динаміки клієнтської бази був апробований на вітчизняних підприємствах та, в основному, підтвердив свою ефективність. Застосування цього методу в банківській практиці полягає у прогнозуванні фінансового результату (доходів за обчислення усіх витрат) від взаємодії з банківським клієнтом, що дає змогу розрахувати кінцевий результат по банку в цілому, а отже, досить точно визначити грошовий потік. Методика такого прогнозування зараз проходить попередню апробацію. Обіг грошового потоку для банку є ключовим моментом у процесі оцінки його вартості. Існує два основні методи грошових потоків, що використовуються під час проведення оцінки компанії: модель комерційного підприємства та модель власного (акціонерного) капіталу. На думку багатьох фахівців, які проводять оцінку, для визначення вартості банку найбільше підходить модель власного капіталу (грошового потоку на акції); вона відображає той факт, що банки спроможні створити вартість і на стороні обов'язків балансу [72, с. 478]. Стосовно позиції О. Дамодарана, визначення вільного грошового потоку повинно розпочинатися з визначення

тих грошових коштів, які можна розглядати як зарахування, необхідне для повного погашення виданих сум. А тому треба вилучити резерв на покриття безнадійних позик [53, с. 46]. Грошовий потік від основної діяльності визначається на основі обробки інформації, яка є у звіті про прибутки та витрати. Саме ця бухгалтерська інформація формує погляд на розміри притоків і відтоків грошових коштів.

З доходів від наданих послуг потрібно відраховувати:

- відсоткові платежі;
- резерв на покриття безнадійних боргів.

Таким чином формується так званий відсотковий прибуток.

До цієї величини слід додати невідсотковий прибуток, вирахувавши з нього невідсоткові платежі, які містять амортизаційні витрати. Амортизація з'являється знов, але після визначення чистого прибутку. Формування відбувається після сплати податків від прибутків основної діяльності, враховуючи ще прибуток від валютних операцій. Додаючи амортизацію, можна показати валовий грошовий потік від основної діяльності. Джерела основних засобів отримуємо за допомогою валових грошових ресурсів (рис. 2.2).

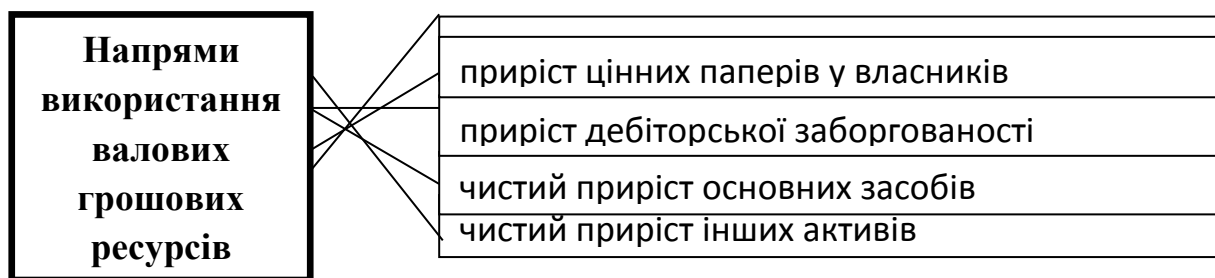


Рисунок 2.2 - Вигляд валових грошових ресурсів

Сума показників за цими статтями повинна бути зменшена на величину відносного скорочення вкладів і зменшення величини зовнішнього боргу. Після цих операцій формується уявлення про використання валових грошових ресурсів. Для розрахунку розміру вільного грошового потоку потрібно враховувати: *Вільний грошовий потік = Грошовий потік від основної діяльності + Джерело надходження грошових коштів – Використання валютних грошових резервів.*

Прогнозний період. Визначення строку прогнозного періоду належить до найскладніших питань, які ще недостатньо розглянуті в теорії оцінки вартості банку. Загальноприйнято вважати, що прогнозний період є проміжком часу, за який бізнес повинен вийти на стійкі темпи розвитку. Визначений експертом прогнозний період повинен бути досить тривалим, щоб до його закінчення компанія досягла стійкого стану, який характеризується такими ознаками:

- компанія повністю забезпечує рентабельність усіх нових інвестицій протягом усього встановленого періоду;

- компанія підтримує постійну рентабельність щодо базового рівня інвестиційного капіталу;
- компанія нарощує постійний темп і щорічно реінвестує у бізнес вагому частку свого прибутку [72, с. 265].

Постає питання, що відбувається після визначення конкретного періоду та створення простої моделі розрахунку термінальної вартості, яка викликана визначенням вартості бізнесу в прогностний період. На думку Т. Коупленда та його співавторів, термін прогностного періоду ніяк не впливає на оцінку вартості, він впливає на розподіл даної величини між власним прогностним періодом і наступним роком. Цей прогностний період повинен бути приблизно 10 – 15 років, при цьому сам прогностний період поділяється на два півперіоди:

- детальний прогноз (3 – 5 років);
- спрощений прогноз на останні роки [72, с. 307].

Враховуючи, що банківський сектор належить до підвищено ризикової економічної сфери, то для нього прогностний період становить 15 – 20 років з детальними розрахунками на 5 – 8 років. При цьому потрібно зауважити, що для кожного окремого випадку прогностний період буде встановлюватися індивідуально. Розрахунок термінальної вартості банку проводиться за формулою (2.5):

$$CV = ЧП_{T+1} \times \left(\frac{1-g}{ROE} \right) / (R-g),$$

(2.5)

де CV – термінальна вартість банку;

$ЧП_{T+1}$ – нормативний рівень чистого операційного прибутку за перший рік після закінчення операційного прогностного періоду;

g – очікуваний темп зростання бізнесу;

R – ставка дисконтування [53, с. 48].

Щодо поділу прогностного періоду на два, то перший строк ґрунтується на детальному прогнозі динаміки клієнтської бази, а другий – пов'язаний зі спрощеними прогностними розрахунками на основі аналізу отриманої динаміки перших років. Саме так можна прийти до підвищення рівня достовірності показників вартості банку. Іншим важливим аспектом є термінальна вартість у загальній вартості банку. Взагалі подібні дослідження не проводилися на прикладі банківської сфери.

Розглянемо ставку дисконтування. Розрахунок ставки дисконтування є одним із основних методів, що використовується для проведення оцінки вартості банку. При цьому слід звернути увагу на такі елементи:

- використання методів вільних капіталів для проведення оцінки банку;
- особливості розрахунку безризикової ставки для банку;
- можливість та умови використання традиційних моделей: CAPM кумулятивної побудови.

Лондонська міжбанківська ставка пропозиції (англ. *London Interbank Offered Rate, LIBOR*) – середньозважена відсоткова ставка з міжбанківських кредитів, що надають банки, які виступають на лондонському міжбанківському ринку з пропозицією коштів у різних валютах та на різні строки – від однієї доби до 12 місяців. Ставка фіксується Британською Банківською Асоціацією, починаючи з 1985 р. щоденно об 11-й годині за Західноєвропейським часом на основі даних, які надають обрані банки [73].

Розрахунок безризикової ставки дисконтування виконується на основі ставки LIBOR з урахуванням станового ризику країни, де розміщений банк. Відмова Т. Коупленда від використання інших підходів обґрунтована такими причинами:

- на даний час слабо розвинутий фондовий ринок України, що не дає змогу достовірно судити про мінімальну дохідність окремих фінансових інструментів;
- активне використання банком ставки LIBOR як одного із джерел фондування кредитних справ та операцій з цінними паперами;
- розвиненість ринку міжбанківських кредитів в Англії (Західній Європі);
- загальноприйнятий у фінансовому світі інструмент безризикової ставки на ринку капіталу;
- великий ступінь орієнтованості банків у своїй роботі на ставку LIBOR;
- велика доступність для банків (порівняно з іншими компаніями) ринків капіталу, орієнтованих на ставку LIBOR.

Ставка за короткостроковими кредитами, зазвичай на термін 3 – 6 місяців, слугує основним орієнтиром для встановлення кожним банком власних ставок. Вона використовується для визначення собівартості продукції (робіт, послуг) з метою оподаткування. Сплата відсотків банками за кредитами, отриманими в іноземній валюті, приймається до зарахування в межах ставки LIBOR, збільшеної на три пункти [74].

Отже, „використання безризикової ставки LIBOR певним чином характеризує специфіку банківського бізнесу” [75, с. 73].

Елементом, що ускладнює процес розрахунку безризикової ставки, є визначення премії за становий ризик. Існує багато видів оцінки, що використовуються для визначення рівня станового ризику в економіках країн, які розвиваються, зокрема України. Деякі економісти, наприклад О. Дамадаран, вважають, що рівень станового ризику в цих державах становить 1,5 – 2 %, інші вважають, що розмір такого ризику – 10 %. Розумно вважати, що на теперішній час рівень ризику міститься в межах 3 – 5 % [75, с. 72]. У кожному конкретному випадку потрібно використовувати декілька інформаційних джерел, які підтверджують визначені параметри. Треба також відзначити, що процес глобалізації та інтернаціоналізації економіки врешті-решт призведе до того, що зменшиться рівень додаткового ризику, і внаслідок цього премія за становий ризик буде зменшуватися до нуля. Тому

доцільно в розрахунках використовувати спеціальний підхід (коли вартість визначається, наприклад, зростанням ВВП) або поступово зменшувати премію за становий ризик у ставці дисконтування до мінімального значення (нуль) до конкретного часу, наприклад, до 2012 р.

Наступною для розгляду постає Capital Asset Pricing Model, CAPM (досл. з англ. – модель ціноутворення довгострокових активів) – модель оцінки довгострокових активів. Модель використовується для того, щоб визначити потрібний рівень прибутковості активів, який необхідно додати до вже наявного добре диверсифікованого портфеля з урахуванням ринкового ризику цього активу [73].

Необхідно звернути увагу на розрахунок ставки дисконтування на основі моделі CAPM. На думку Т. Коупленда, саме вона повинна стати основною для встановлення рівня сукупного ризику бізнесу в державах, що розвиваються. Нині використання моделі CAPM не в повному обсязі відповідає тій ситуації, у якій перебуває банківський ринок України. Як уже було відмічено, недостатня розвиненість фондового ринку в Україні та ринку цінних паперів, де розміщуються банківські акції, не дозволяє ефективно використовувати цю модель оцінки капітальних активів. Варто також відзначити, що більшість банків України є акціонерними товариствами, більша частина з них функціонує як відкриті акціонерні товариства, тобто для цих банків існує можливість проведення IPO з подальшим котируванням акцій на ринку цінних паперів і за кордоном.

Первинна прилюдна пропозиція – ППП, з англ. мови – IPO ([ай-пі-о], також рідко [іпó]; Initial Public Offering) – перший привселюдний продаж акцій приватної компанії також у формі продажу депозитних розписок за акції. Продаж акцій може відбуватися розміщенням додаткової емісії акцій відкритим продажем, а також через публічний продаж акцій співвласниками приватної компанії [73]. 2006 р. у всьому світі було проведено 1729 IPO на суму 247 млрд доларів США. В 2007 р. прогнозувалося значне перевищення цього показника. Лідерами за сумою угод є США та Китай. Найбільша IPO відбулася 2006 р. і була проведена китайським банком ICBC, який залучив 22 млрд доларів США [73].

Слід зазначити, що було зроблено перші кроки до розв'язання цієї проблеми. Приміром, у Росії ввели обов'язкове правило розміщення не менше 10 % акцій кожного банку, що працює на ринку цінних паперів. Можливо, у недалекому майбутньому ми зможемо побачити те ж саме на території України.

Модель кумулятивної побудови використовується надто часто під час проведення оцінки комерційного банку, що зумовлено такими причинами:

- значна частина існуючих банків не є відкритими акціонерними товариствами;
- нерозвиненість українського фондового ринку;
- недостатня прозорість банківської системи;

- конфіденційність і наступність інформації, необхідної для відбору банку-аналогу й виконання необхідних для САРМ коригувань.

Згідно з У. Шарпом, модель оцінки капітальних активів (моделі САРМ) передбачає:

- наявність розвиненого й „прозорого” ринку цінних паперів (оскільки інвестиції на ринку цінних паперів розглядаються як альтернатива);
- наявність на ринку акцій компанії (банку), що оцінюється, або його близьких аналогів.

Ці вимоги характерні для „ідеальних” ринків та зовсім непридатні для застосування на українському банківському ринку. Саме тому при використанні цієї моделі САРМ можуть виникнути труднощі. Особливе значення під час проведення оцінки комерційного банку має модель кумулятивної побудови. Відповідно до моделі кумулятивної побудови ставка дисконтування розраховується доповненням безризикової ставки такими компонентами:

- похибка на якість управління банку;
- похибка на розмір банку;
- похибка на фінансову структуру;
- похибка на товарну й територіальну диверсифікацію банку;
- похибка на диверсифікацію клієнтів банку;
- похибка на рівень прибутку (рентабельності) та ступінь стабільності;
- похибка на інші чинники [76, с. 17].

Використання методу кумулятивної побудови знімає проблему розрахунку похибки коефіцієнта в умовах практично повної відсутності фондового ринку. Крім того, усуваються методологічні невідповідності, які є в основі моделі У. Шарпа.

Однак постають ще дві нові проблеми:

- необхідність експертного визначення на основі соціологічних досліджень думки інвесторів, грамотного обґрунтування поправок у розрахунках, на які впливає ряд чинників;
- адаптація системи похибок до умов нашої країни.

Відповідно до практики, яка утворилася навколо проведення оцінки, величину кожної похибки можна коригувати в межах 0 – 5 %. Тому оцінювачу, використовуючи цю модель кумулятивної побудови, потрібно детально обґрунтувати встановлені похибки. Приклад такого аналізу детальніше розглянуто в табл. 2.1.

Підсумкова бальна оцінка якості менеджменту коливається в межах 0 – 100 %.

Похибка на якість менеджменту визначають на основі співвідношення отриманих відсотків (балів) за шкалою з межами коригування від 0 до 5 %. Наприклад, 100 % характеризує похибку на якість менеджменту, 50 – 2,5 %, 0 – 5,0 % та ін. [53, с. 53].

Розмір банку є чинником, який може бути вимірний та оцінений кількісно. Оптимальним показником, що найповніше характеризує розмір банку, є величина його активів. Конкретна величина похибки на розмір банку приймається, виходячи з таких міркувань:

- для банків, які є монополістами у своїй галузі, похибка дорівнює 0;
- для банків, розмір яких у конкретних галузях є низьким, похибка буде дорівнювати 5 %;
- для банків із середньою величиною активів використовується середня величина похибки 2,5 %.

Похибка на територіальну диверсифікацію визначається на основі даних про те, в яких містах (населених пунктах) у банку є філіали з обслуговування клієнтів. Питома вага кожного відділення визначається експертним способом і залежить від величини міста та кількості відділень у цьому місті. Кінцева величина похибки визначається на основі суми добутку питомої ваги кожного міста (регіону) і поставленої експертами бальної оцінки регіону.

Таблиця 2.1 - Критерії визначення похибки на якість менеджменту [53, с. 53]

Критерії оцінювання	Відсотки
- наявність у банку „доктрини менеджменту” (прихильність керівників банку до одної або декількох шкіл менеджменту, наявність у керівників бачення про організацію системи менеджменту і т.п.)	0 – 10
- наявність у штаті банку професійних менеджерів (з роботи із персоналом, громадськістю, фінансових менеджерів і т.п.)	0 – 10
- наявність чіткої і детальної структури підприємства та відповідальної особи за її удосконалення	0 – 10
- наявність детальних, повних, зафіксованих на папері або в іншому вигляді, схем руху банківських продуктів і підпродуктів (окремо з кожної послуги і в цілому зі сфер діяльності банку)	0 – 10
- наявність у працівників банку офіційно оформлених інструкцій з посадовими обов’язками;	0 – 10
- наявність практики регулярного проведення зборів банківського колективу або керівника для управління персоналом, де обговорюються підсумки діяльності та розробка нових напрямів розвитку:	
- наради керівного складу;	0 – 3
- збори внутрішніх підрозділів;	0 – 4
- збори всіх працівників колективу	0 – 3
- наявність доступної усім співробітникам системи наочних показників (графіків і т.п.), що відтворює результати діяльності відокремлених підрозділів і всього банку	0 – 10
- наявність системи преміювання (або стягнень) співробітників та практики її застосування	0 – 10
- показник, який характеризує ділову активність банку	0 – 20

Приклад. Банк має два філіали: у Києві та Запоріжжі, однак більша частина бізнесу проходить у Києві та його області. Експерти оцінили

запорізький філіал у 60 балів, київський – у 95 балів, питома вага першого регіону – 0,3, другого – 0,7. Підсумкова оцінка буде дорівнювати $(60 \times 0,3) + (95 \times 0,7) = 84,5$ бала, що відповідає похибці на територіальну диверсифікацію у розмірі $0,4\% \left(\frac{2,5\% \times (100 - 84,5)}{100} \right)$.

Похибка на товарну диверсифікацію банку визначається на основі інформації про те, які банківські продукти (послуги) з числа можливих надаються банком. При визначенні та встановленні похибки враховуються основні напрями діяльності банків. У кожному напрямі визначаються конкретні види діяльності, у межах кожного виду – конкретні продукти (послуги), які банк надає своєму клієнту. Питома вага окремих напрямів визначається на основі питомої ваги прибутків від кожного напрямку діяльності в загальному обсязі прибутків. Можна виділити ряд критеріїв, за наявності яких слід приймати похибку на диверсифікацію клієнтів:

- наявність у банку (окремо до кожного напрямку) одного або декількох великих клієнтів, втрата яких потягне за собою зменшення оборотів і прибутків з даного напрямку. Якщо відповідний клієнт обслуговується в банку більш ніж з одного напрямку, то слід приймати максимальне значення похибки;
- належність значної кількості клієнтів банку до однієї і тієї ж галузі або того ж регіону.

Похибка на рівень прибутковості та ступінь стабільності передбачає необхідність коригування на рівень рентабельності банку. Загальноприйнятий показник, який розкриває прибутковість банку, є величина прибутку до величини активів банку (ROA). Рентабельність активів (ROA) – співвідношення операційного прибутку до середнього за строк розміру сумарних активів [42]. Узявши за діапазон зміни ROA всі можливі значення показника з усіх банків, за винятком 10 % банків з максимальним і 10 % банків з мінімальним ROA (для них приймається мінімальна або максимальна величина похибки), можна визначити значення похибки залежно від величини ROA.

Підсумком є відсоток похибки на рентабельність та прогнозованість, що визначається як середня величина між коригуванням на рівень рентабельності та коригуванням на ступінь прогнозованості. Ставки дисконтування та капіталізації повинні встановлюватися стосовно конкретних видів прибутків:

- чистого грошового потоку;
- чистого доходу;
- щодо інших різновидів прибутків.

Слід відзначити, що характеристики чистого грошового потоку зручно використовувати стосовно методу дисконтування грошових потоків, а показник чистого прибутку (прибутків за вирахуванням відсотків та податків) – до методу капіталізації. Для банків, ураховуючи специфіку їхньої діяльності, показники прибутків потрібно корегувати на величину

створюваних резервів і сплачених податків. Треба враховувати вплив негрошових чинників та інших елементів, що впливають на грошовий потік. До негрошових статей, що впливають на величину грошового потоку, який враховують визначаючи чистий прибуток банку, належать:

- резерви із забезпечення кредитів;
- резерви під заставу інвестиційних цінних паперів, які є в наявності для продажу;
- резерви під заставу інвестиційних цінних паперів, які утримуються для погашення;
- резерви під збитки із зобов'язань кредитного характеру;
- амортизування.

У праці Т. Коупленда та інших авторів розглядаються аспекти вільного грошового потоку на акції, резерв на збитки із кредитів вираховується в повному обсязі, при цьому не враховуються інші результати, що належать до банківської діяльності. Як уже було зазначено, оптимальним виходом з цієї ситуації є детальніший аналіз динаміки усіх без винятку резервів за декілька звітних періодів і розрахунок коефіцієнта використання резервів (на основі середньої арифметичної або середньозваженої), який можна провести за формулою (2.6):

$$\hat{E}_{\text{âêê.ââç.}} = \frac{\sum \hat{A}D}{\sum \hat{O}N\hat{D}}, \quad (2.6)$$

де $\hat{E}_{\text{âêê.ââç.}}$ – коефіцієнт використання резервів;

$\sum \hat{A}D$ – сума використаних резервів;

$\sum \Phi CP$ – сума фактично сформованих резервів.

Найбільш повний перелік балансових статей, які вводять у розрахунок грошового потоку, представлений у праці Т. Коупленда та його співавторів [72, с. 480].

Клієнтела як нематеріальний актив банку на сьогодні досліджений не достатньо. Однак стан, у якому зараз перебуває банківська система світу, вимагає вивчення нових економічних чинників, що мають вплив на її роботу. Стрімке збільшення кількості комерційних банків та філіальної мережі відбулося завдяки збільшенню довіри клієнтів до банківської системи України в цілому. Останніми роками банки стали проводити нову політику, яка стала більш прозорою для клієнтів. Банківські продукти стали відкритими та доступнішими для кінцевого споживача. Такий крок у бік збільшення довіри клієнтів до банківської системи створив більш сприятливі умови для розвитку банківського сектора. Проте таке стрімке зростання кількості банківських установ на території України призвело до перенасичення ринку банківськими установами. Перенасичення банківського ринку України, у свою чергу, створило сильну конкурентну боротьбу між комерційними банками за кожного клієнта. У момент, коли банки стали клієнтоорієнтованими, вони розпочали боротьбу за клієнтські ринки, створюючи нові, більш привабливі умови з банківських продуктів. Отже, клієнт є важливою складовою частиною, що впливає на розвиток кожної

фінансової установи. В сучасних економічних умовах та кризи, яка підірвала рівень довіри клієнтів до комерційних банків, їх стратегія була змінена в бік утримання вже існуючої клієнтської бази банку. Тому кожний комерційний банк протягом усього терміну його роботи й розвитку постійно інвестує мільйони гривень у програми, спрямовані на залучення нових клієнтів, а тепер і їх утримання. Усі ці витрати спрямовані на клієнта, починаючи з оцінки його рівня задоволення та закінчуючи управліннями відносин. Клієнт є нематеріальним активом, який впливає на прибуток кожної фінансової установи. Без постійної клієнтської бази фінансова установа не має змоги працювати, розвиватися та мати стабільний прибуток. Тому в разі відсутності у фінансовій установі постійної клієнтської бази, компанія не має необхідних прибутків, а значить – жодної ринкової вартості. Сьогодні банки намагаються не тільки залучити клієнта до обслуговування, отримавши його ресурси, а й отримати від нього коло його знайомих. Наочним прикладом є ЗАТ КБ «ПриватБанк», який залучає людей до співпраці з ним як «агентів банку», котрі отримують фінансову винагороду за залучення нових клієнтів до банку. Це є одним з прикладів того, як комерційний банк бореться за розширення клієнтської бази. Є чимало методів залучення клієнтів до банку, однак практично не вивчене питання, як їх можна втримати в ньому. З огляду на теперішній стан, коли клієнтський ринок України є розподіленим між комерційними банками, це питання постає у всій своїй актуальності.

Насамперед, варто обрати чинники, оцінивши які можна буде віднести клієнтів до категорії прибуткових і неприбуткових. До чинників, що можуть вплинути на прибутковість клієнта в майбутньому, належать:

Менеджмент

1. Якість організаційної структури.
2. Рівень кваліфікації персоналу (професійні та інші якості).
3. Рівень кваліфікації керівництва (професійні та інші якості).
4. Система прийняття рішень.
5. Постійність.

Маркетинг

1. Термін існування компанії.
2. Адекватність стратегічних цілей.
3. Перспективи зростання та стабільність ринку збуту.
4. Рівень конкуренції.
5. Якість продукції (виробництво, експортний потенціал, ресурсність).
6. Якість маркетингу (збут, реклама, цінова політика).
7. Орієнтація на довгострокову перспективу, партнерів і клієнта.
8. Взаємовідносини персоналу та керівництва двох організацій.
9. Споживання банківських продуктів.
10. Наявність рахунків в інших банках (рівень споживання послуг в інших банках).
11. Ставлення клієнта до банку (лояльність).

Фінансові показники

1. Прибутковість/Прибутковість у майбутньому клієнта для банку.
2. Затрати на обслуговування.
3. Фінансові ресурси.
4. Інтенсивність інвестування.
5. Фінансова стабільність.

Оцінити клієнта за всіма названими показниками досить складно, тому варто обирати 6–10 показників індивідуально для кожного клієнта або для групи підприємств з окремої галузі. Під час оцінювання групою експертів (як правило, це співробітники банку, які працюють із клієнтом) кожному з чинників присвоюється бал, яким зважується його вагомність. Відповідно, чим більший бал, тим більшою мірою клієнт відповідає запитам банку. Варто оцінювати клієнта за кожним чинником окремо (це дасть більш об'єктивну оцінку), вибравши постійну контрольну точку.

Для клієнтів – фізичних осіб запропонуємо окремий перелік чинників, які забезпечать їх віднесення до тієї чи іншої групи:

1. Щомісячні прибутки.
2. Перспектива зростання.
3. Термін обслуговування.
4. Лояльність.
5. Затрати на обслуговування.
6. Бажання взаємодіяти.

Ці чинники, звісно, будуть індивідуальними для кожного клієнта, кожної галузі, кожного постачальника товарів і послуг. Зазначений перелік є неповним. Для кожного клієнта заповнюється окрема таблиця. Існує ймовірність, що для кожного клієнта буде складений окремий перелік чинників [77].

Таким чином, у нашій роботі досліджуються питання нематеріального активу – клієнти. Клієнтська база комерційного банку є маловивченою. У 2006 р. С. М. Авдєєв, М. О. Козлов, В. М. Рутгайзер видали брошуру «Оцінка ринкової вартості клієнти нематеріального активу компанії» [45], де доводили, що клієнт є нематеріальним активом. Виходячи з цього, клієнт має свою власну вартість та при проведенні оцінки впливає на вартість всієї фінансової установи. Тому стала очевидною необхідність вивчення клієнти та розробки методики визначення її вартості.

Кожна фінансова компанія, яка намагається налагодити з новими клієнтами тривалі стосунки, зближує стосунки між клієнтом і співробітником. Велике значення приділяється комплексному підходу до обслуговування клієнтів. Кожний комерційний банк повинен нарощувати кількість постійних клієнтів. Роками комерційні банки розширюють свою філіальну мережу, кількість пунктів продажу банківських продуктів (філій, відділень), розробляючи нові методи залучення або збільшення клієнтської бази, проводячи повномасштабні всеукраїнські рекламні кампанії. Стан і розвиток комерційного банку повністю залежить від його клієнтської бази та

терміну її обслуговування. Спочатку необхідно визначитись зі змістом поняття «клієнтська база».

Клієнтська база – це своєрідний інструмент, що уможливорює отримання максимальної віддачі від будь-якого фінансового заходу, який проводиться або буде проводитися. Це звичайна статистика, яка дає змогу заохотити найбільш активних партнерів і вирішити, що робити з тими, які відмовилися співпрацювати [78]. Завдяки правильно обраній політиці банку, спрямованій на створення умов, які б влаштовували клієнтів настільки, щоб вони не мали бажання змінити банк на інший, можна створити якісну клієнтську базу з довгостроковими планами на обслуговування. Саме такі дії дадуть змогу отримати якісну клієнтську базу, завдяки якій банк зможе розвиватися і в майбутньому.

У співвласників комерційного банку є потреба володіти повною інформацією про стан їхнього бізнесу, який також характеризує вартість клієнтели. Тому проведення оцінки та виявлення справедливої вартості банку не завжди проводиться в момент його продажу. Справедлива вартість – це сума, за рахунок якої може бути здійснений обмін активу або сплата зобов'язань у результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Оцінка комерційного банку та визначення його справедливої вартості потребує проведення індивідуальної оцінки клієнтської бази, яка обслуговується в банку під час її проведення. Як правило, ми приділяємо недостатньо уваги «керуванню клієнтською базою» та «дослідженню клієнтської бази». Необхідним є пошук способів сегментування клієнтської бази для визначення перспективних клієнтів, які будуть користуватися більшою кількістю банківських послуг (продуктів). Не слід забувати про те, що ймовірно багато хто із клієнтів роблять свою першу спробу обслуговуватися в певному комерційному банку, і подальше обслуговування цього клієнта залежить від тієї емоційної ситуації, яка виникає при першому контакті з менеджером банку.

Клієнтська база комерційного банку належить до його нематеріального активу, який, у свою чергу, впливає на вартість усієї фінансової установи. Дійсно, проблема використання термінології у сфері фінансового оцінювання ще далеко не закріплена в науковій літературі, й можна тільки підтримати спроби А. М. Козирева в ній розібратися. Він правильно зазначає, що одні й ті ж самі терміни розуміються різними спеціалістами по-різному, і це перетворює наукову термінологію на дивний набір професійного сленгу. Потрібно знати, які проблеми, пов'язані з цим нематеріальним активом, мають більш загальне значення. Сьогодні ведеться багато дискусій про те, чи можна віднести клієнтську базу банку до нематеріального активу. Йдеться про правомірне використання терміна «нематеріальні активи». Справа в тому, що іноді ставиться під сумнів сама можливість використання в економічних досліджах і практичних розрахунках визначення «нематеріальні активи». Г. І. Мікерін, наприклад, зазначає: «Появившаяся не так давно в переводах текстов по бухгалтерскому учету и финансовой отчетности

подмена в професійній лексиці «осязаемого» на «матеріальное» приводить до невідповідності в методологічних основах оцінки в ринковій економіці і в конкретній практиці застосування понять... І не правильно замінювати «неосязаемости» (*intangibles*) бухгалтерським терміном «нематеріальні активи» [79, с. 37]. «Intangible – "неосязаемый"; нематеріальний» при поєднанні слів маємо такий переклад: «intangible assets(s) – "неосязаемые" активи (торгові знаки, патенти, привілеї і т. д.); нематеріальні активи;...» (Англо-російський словарь фінансових термінів) [80].

Така точка зору є дискусійною. У словнику Вебстера слово «*tangible*» містить декілька характеристик. Його тлумачення таке: «відчутний» і як «матеріальне» (*material*). Тому можна використовувати визначення «матеріальне» також як інше поняття – «активи» (*assets* – активи; фонди; авуари; имущество; средства; статьи актива (в балансе); покрытие; капитал; ресурс) [80]. Використання цього поняття як «нематеріальний актив» повністю допустиме й, крім того, необхідне в економічній літературі. Так, наприклад, у словнику Вебстера при поясненні поняття «*intangible*» визначено, що цей термін також означає «*immaterial things*» або «*assets*», належить до «матеріального активу». Отже, «*immaterial*» використовується як синонім слова «*incorporeal*» [81], що в «*Business dictionary*» (опублікований у Москві у співпраці з незалежною фірмою у Копенгагені) перекладається як «нематеріальний» [82].

О. М. Козирев не є фахівцем у галузі оцінки нематеріальних активів (до речі, О. М. Козирев називає їх „неосязаемыми” активами всупереч більшості наявним у нас авторитетним джерелам). Переклад терміна «*intangibles*», названий О. М. Козиревим «непомітністю», суперечить елементарним нормам російської мови. Не дуже добре володіючи російською мовою, перекладачі із міжнародних фінансових організацій, заздалегідь скалькували англійське слово *tangible, intangible* (помітний, непомітний). Тим часом, інші перекладачі (переважно вітчизняні) надали цій кальці суттєве визначення: «матеріальні, нематеріальні активи». І вони, на нашу думку, були праві. Ця тенденція, як зазначено вище, нині відповідає дійсності. Звідси цілком зрозуміло, що поняття «нематеріальні активи» (*intangible assets*) є допустимим в англійській економічній літературі.

У розділі 8 ЦК РФ це поняття іменується як «нематеріальні блага», а в статті 128 цього ж кодексу «Види громадянських прав» «нематеріальні блага» стосується до об'єктів цивільного права. У тому разі, якщо нематеріальні блага використовуються в підприємницькій діяльності, вони розглядаються як «нематеріальні активи». Ця обставина відзначена в статті 257 ПК РФ, п. 3, у якій сказано, що для визнання нематеріального активу необхідна наявність його здатності приносити платнику податку економічні вигоди (дохід) [83, с. 313]. Таким чином, поняття «нематеріальні активи» є цілком коректним економічним терміном, прийнятим російським законодавством. Вести мову про певну «підміну» в цьому випадку не можна.

Це не «бухгалтерське поняття», а характеристика конкретної сукупності активів підприємства. Ми так докладно зупинилися на цій проблемі тільки тому, що зараз деякі коментатори наполегливо нав'язують переклад слова «*intangible*» як «непомітність». Однак цілком точним перекладом цього слова є «нематеріальні активи», тим більше, що саме це поняття є в названих російських кодексах [45, с. 6].

Зауважимо, що в другому виданні (англійською і російською мовами) Грюнінга і Коена з Міжнародних стандартів фінансової звітності, виданого в Росії 2004 р., подається паралельний текст англійською і російською мовами. У цьому виданні назву (МСФО 38, IAS 38) «*intangible assets*» перекладено як «нематеріальні активи» [84, с. 8]. Поняття «нематеріальні активи» широко використовується в російській економічній літературі [83].

Вищезазначена інформація надає нам право вважати клієнтську базу кожного комерційного банку його нематеріальним активом, який має власну вартість і тому повинен бути оціненим. Далі необхідно дослідити клієнтську базу в цілому. Наразі зауважимо, що кожна клієнтська база має плінність, тому слід зупинитися на вивченні життєвого циклу клієнта.

Життєвий цикл клієнта – засіб, який допомагає визначити й розкрити, як підприємство взаємодіє з потенційними та наявними клієнтами [85]. Існує інше визначення терміна, а саме: життєвий цикл клієнта – це спосіб виявити й показати етапи, які проходить клієнт, купуючи та використовуючи товари (послуги). За допомогою нього можна краще зрозуміти бізнес-процеси, які використовує компанія у роботі з клієнтом [85]. Як тільки потенційний покупець досяг «статусу клієнта» і вирішив придбати товар або послугу, він стає дійсним покупцем. У цей час відбувається заміна етапів життєвого циклу: важливим стає не залучення клієнта до купівлі, а задоволення його потреби та збереження з ним добрих стосунків. У процесі, коли клієнт проходить етап володіння товаром (послугою), організація має можливість значно вплинути на ступінь його задоволення, позитивно або негативно. Несвоєчасне виконання обумовлених термінів або неякісне обслуговування можуть змусити клієнта відмовитися від придбання додаткових послуг і продовження подальших стосунків з комерційним банком. Крім того, задоволений клієнт може стати постійним, якщо придбає значну кількість банківських послуг і принесе тим самим значний прибуток банку. Одна з найбільш вдалих можливостей досягнення високої окупності клієнтських маркетингових заходів полягає у використанні базової концепції життєвого циклу клієнта (*customer lifecycle* – CLF), власне в оцінці цього показника, розуміння його та одержання прибутку. Життєвий цикл клієнта – це поведінка клієнта стосовно фінансової установи на певному проміжку часу. Клієнти вступають у взаємостосунки, обумовлені умовами спільно укладеного договору з фінансовою установою, і з часом вирішують – продовжувати ці стосунки, чи ні. У будь-який час життєвого циклу клієнт з тією або іншою ймовірністю має змогу призупинити стосунки з фінансовою

установою. Розглянемо процеси, які відбуваються з клієнтом протягом усього терміну обслуговування (табл. 2.2 та рис. 2.3) [86] .

Таблиця 2.2 - Процеси, які відбуваються з клієнтом протягом усього терміну обслуговування (на прикладі банку)

Процеси, які відбуваються з клієнтом протягом усього терміну обслуговування (на прикладі банку)	
Знайомство	вибір банку, який надає необхідний перелік послуг
Розгляд	детальне знайомство та аналіз банківських продуктів, їхніх умов і відсоткових ставок за продуктами
Купівля	придбання банківського продукту або послуги
Використання продукту	користування банківським продуктом протягом встановленого терміну згідно з банківським договором
Природна втрата клієнта, запобігання втраті клієнта, повторне придбання банківського продукту	кінцева стадія життєвого циклу, за результатами якої можна втратити або втримати клієнта
Збереження клієнта	кінцевий результат, за умови якого життєвий цикл клієнта поновлюється без зміни комерційного банку

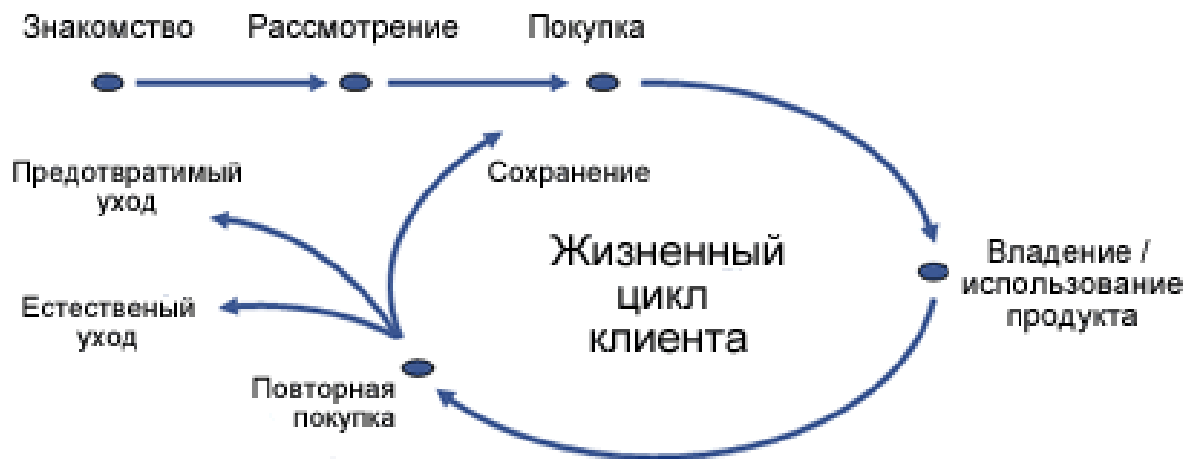


Рисунок 2.3 - Життєвий цикл клієнта

Побудова стосунків повинна приносити прибуток обом сторонам, і саме довготривалі стосунки можуть забезпечити для компанії прогнозовані обсяги прибутку протягом тривалого періоду. Звісно, крім прибутку обидві сторони отримують додаткову цінність, яку важко виразити у фінансових показниках, але саме вона робить стосунки довготривалими та стійкими до альтернатив, запропонованих іншими компаніями [87, с. 8].

Варто зауважити, що частка споживання може змінюватися залежно від етапу життєвого циклу споживача. Аналіз життєвого циклу споживача дає змогу точніше прогнозувати рівень продажу на наступні періоди, зменшити витрати на комунікації або підвищити їх ефективність, запропонувати споживачеві вищу якість.

Запропонована графічна інтерпретація життєвого циклу споживача доповнена економічним циклом і включає чотири стадії (контакт з клієнтом, дослідження клієнта й аналіз можливості побудови стосунків, побудова та підтримка довготривалих стосунків; припинення стосунків або їх модифікація) (рис. 2.4).

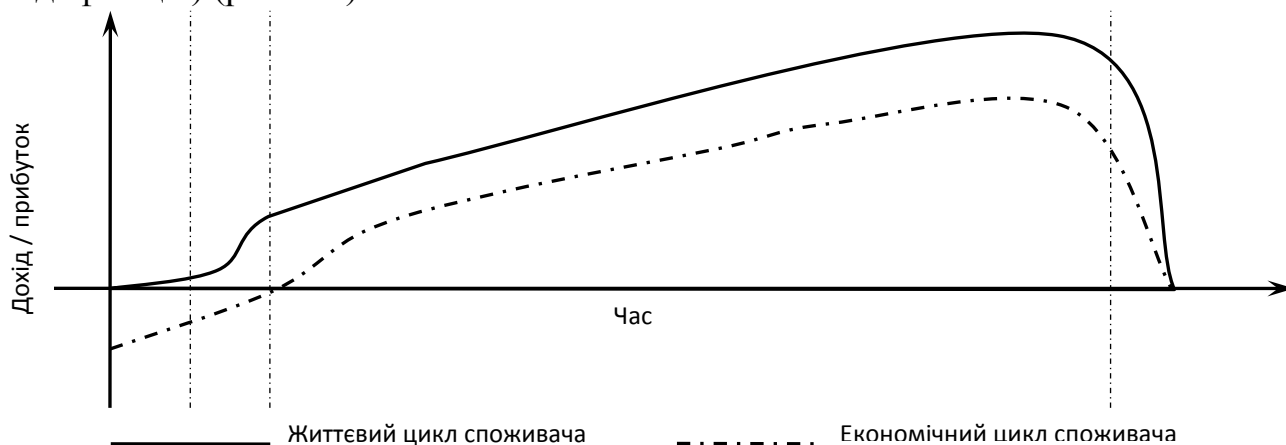


Рисунок 2.4 - Життєвий цикл споживача

У результаті дослідження визначено, що життєвий цикл споживача характеризує обсяги збуту товарів і послуг (доходи/прибутки), а також передбачає маркетингові заходи щодо споживача від першого контакту до моменту припинення стосунків. Розуміння життєвого циклу споживача створює широкі можливості для довгострокового планування прибутків та обсягів продажу, включаючи асортиментну політику банківської установи (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 - Характеристика етапів життєвого циклу споживача

Етап	Характеристика етапів життєвого циклу клієнта	Характеристика етапів економічного циклу клієнта
I	Контакт із клієнтом: звернення клієнта на етапі пошуку альтернатив	На цьому етапі немає прибутку, оскільки не відбувається споживання товарів чи послуг. У свою чергу, компанія несе витрати на здійснення першого контакту
II	Дослідження клієнта: компанія збирає інформацію про клієнта та визначає перспективи співпраці з ним	Компанія продовжує нести витрати на дослідження клієнта та аналіз можливості побудови стосунків. Прибуток може бути отриманий від перших трансакцій
III	Підтримання та поглиблення	Компанія отримує прибуток, і він

	стосунків: відбувається поглиблення та розвиток стосунків клієнта та компанії	має позитивну тенденцію до зростання. Головне завдання – максимально подовжити третій етап життєвого циклу споживача
IV	Припинення / модифікація стосунків: з різних причин відбувається припинення розвитку стосунків постачальника товарів чи послуг і споживача	Рівень прибутку стрімко знижується

Дослідження життєвого циклу споживача, а також теоретичних основ побудови стосунків дали змогу авторам запропонувати власний алгоритм побудови довготривалих стосунків банку зі своїми клієнтами (рис. 2.5):

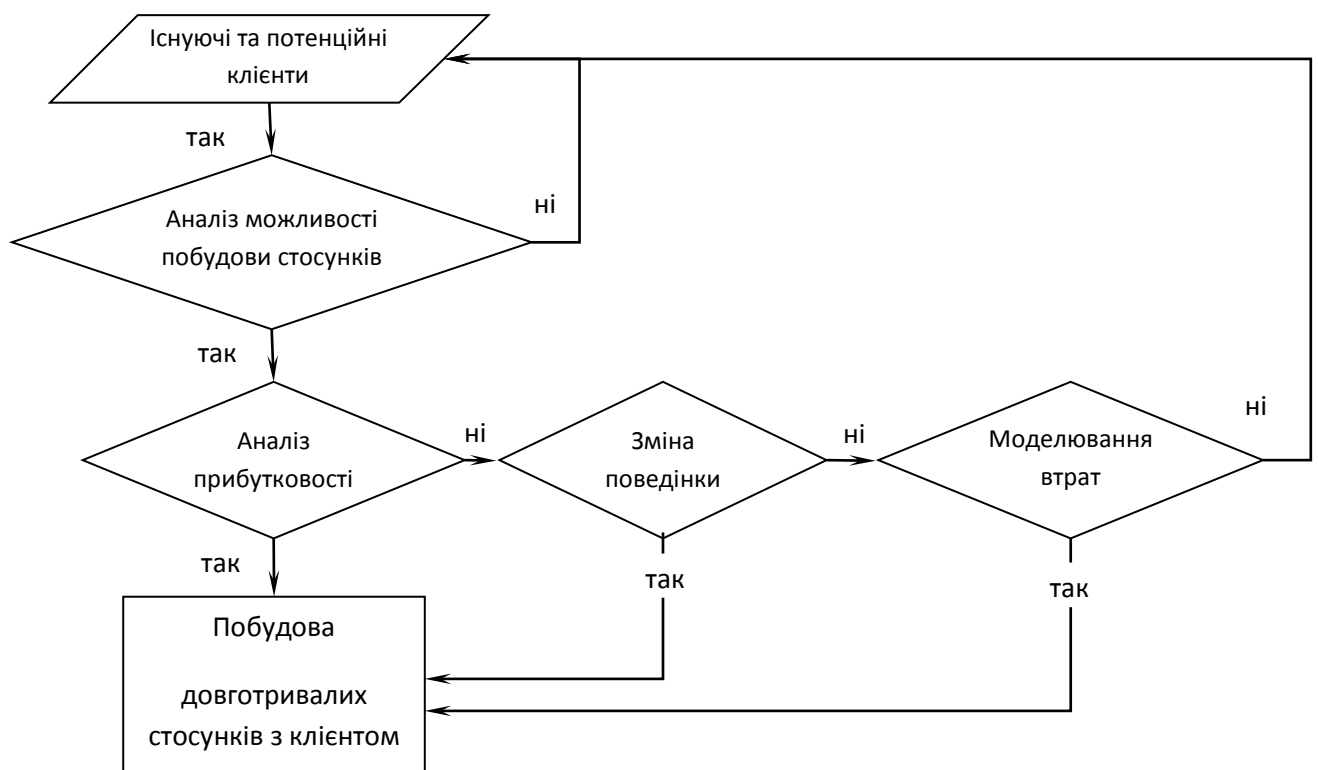


Рисунок 2.5 - Алгоритм процесу побудови довготривалих стосунків

Запропонований алгоритм побудови стосунків базується на теорії станів розвитку стосунків і враховує такий важливий етап, як відмова від споживача з урахуванням усіх можливих наслідків та вжиттям необхідних заходів [87, с. 9].

Прогнозування поведінки споживачів складається з аналізу теперішньої ситуації та передбачення майбутньої поведінки. Варто розглянути індикатори, які можуть вказувати на погіршення стосунків компанії та клієнта, причому ініціатором зміни виступає сам клієнт для відстеження позитивних і негативних тенденцій у поведінці споживача компанія може створити цілий комплекс випереджувальних індикаторів [88]:

- кількість днів із моменту останньої купівлі;
- прискорення чи уповільнення продажу;
- збільшення чи зменшення частки компанії в бюджеті клієнта;
- збільшення чи зменшення кількості придбаних товарних категорій;
- збільшення чи зменшення цінової чутливості;
- збільшення чи зменшення кількості відмінених замовлень, повернень чи обмінів;
- збільшення чи зниження обсягу розширених послуг;
- частота замовлень;
- порівняння замовлень за поточний та минулий рік;
- збільшення чи зменшення кількості скарг, їх зміст;
- позитивні рекомендації та направлення в компанію інших клієнтів;
- зміна комунікативної поведінки (збільшення або скорочення частоти контактів);
- коефіцієнт багатоканальних купівель порівняно з традиційною поведінкою та іншими клієнтами.

Поведінка клієнтської бази банку змінюється з часом, і ці зміни – ключ до майбутнього. У даному разі все видається важливим – зміна життєвого досвіду та мислення, злети й падіння, що впливають на поведінку та погляди. І хоча моделювати поведінку людини можна в конкретні моменти, ефективнішим все ж таки є аналіз клієнта протягом певного часу. Якщо розробити систему збору, акумулювання та зберігання інформації про взаємодію з клієнтом. Це дасть можливість прогнозувати поведінку клієнта протягом життєвого циклу і дати відповіді на запитання: чи продовжить він у майбутньому стосунки з фінансовою установою (комерційним банком). Якщо проводити таке прогнозування, то можна досягнути максимальної окупності маркетингових заходів, спрямованих на аналіз тих клієнтів, які будуть користуватися банківськими продуктами. Саме такі дії допоможуть утримати клієнтську базу, яка втрачає цікавість до банківських продуктів, відтак відокремити тих клієнтів, які не планують обслуговуватись у банку в майбутньому.

Компанії, які займаються віддаленим продажем своїх послуг, наприклад спеціальні торгові телеканали й каталоги, роками використовують оцінку життєвого циклу клієнтів і розробили методи використання інформації про життєвий цикл для збільшення прибутку при паралельному зменшенні витрат на рекламні кампанії. Якщо добре розуміти й спрогнозувати поведінку клієнтської бази в рамках життєвого циклу, то можна знайти відповіді на такі важливі питання:

- як можна порівняти довгостроковий вплив на цінність клієнтів різних рекламних підходів, а також вибір продуктової бази банку;

- коли клієнт припинить користуватися послугами банку, і як ефективно відстрочити цю подію;
- як можна визначити вплив на цінність клієнта операційно-орієнтованих змін, приміром, уведення CRM або зміни в дизайні сайту комерційного банку;
- яка цінність клієнта протягом строку життєвого циклу щодо інших клієнтів, і як можна її ефективно збільшити.

Суть поняття CRM (англ. – *customer relationship management* – управління взаємовідносинами з клієнтами) як моделі взаємодій полягає в тому, що центром усієї філософії бізнесу є клієнт, а основними напрямками діяльності є заходи для підтримки ефективного маркетингу, продажу та обслуговування клієнтів. Підтримка цих бізнес-цілей охоплює збір, зберігання та аналіз інформації про користувачів, постачальників, партнерів, а також про внутрішні процеси компанії. Функції для підтримки цих бізнес-цілей охоплюють продаж, маркетинг, підтримку споживачів, управління якістю, навчання та підвищення кваліфікації співробітників компанії, найм і розвиток персоналу, управління мотивацією персоналу. Технологія підтримки моделі CRM повинна бути частиною загальної клієнтоорієнтованої стратегії компанії [73].

Життєвий цикл клієнта важливий для розвитку фінансової установи. Зміни поведінки відбуваються швидше з початку життєвого циклу, але падіння буває ще швидшим, і життєвий цикл досягає свого кінця. Швидкість і рівень зміни поведінки клієнта важливі для моделювання інтерактивної поведінки. Найкраще розуміння життєвого циклу клієнта дає динамічне уявлення про його поведінку щодо купівлі або обслуговування в часі.

Сфера використання життєвого циклу. Інструменти управління життєвим циклом клієнта допомагають у створенні динамічного профілю клієнтської бази й виявленні ключових бізнес- і клієнтських тенденцій. Крім того, вдається виявити купівельну поведінку та збільшити кількість проданих банківських продуктів. Дані життєвого циклу можна використовувати для збереження клієнтської бази комерційного банку не стільки через підсилення маркетингових заходів, скільки через їх правильний вибір. Цю інформацію можна використовувати для того, щоб зменшити кількість клієнтів, які залишать банк, і тим самим вплинути на збільшення кількості проданих банківських продуктів. У результаті таких дій зростає загальний прибуток і конкурентна перевага.

Завдяки таким діям можна прогнозувати певні моменти:

- наскільки добре буде функціонувати бізнес у майбутньому;
- як конкретні маркетингові дії вплинуть на ключові показники фінансової установи.

Дані життєвого циклу клієнта дозволяють точно прогнозувати вплив запропонованих маркетингових дій на прибуток і склад клієнтської бази. Крім того, аналіз клієнтської бази дає змогу автоматично виявити ключові недоліки. Отже, можна знайти найбільш зручні способи збільшення прибутку

та зменшення витрат, виявити, яких клієнтів фінансова компанія повинна захищати, й оцінити якість нових. Успішні компанії повинні розраховувати цінність конкурентних клієнтів протягом життєвого циклу, а також аналізувати клієнтську базу в цілому. Використовуючи технології з управління життєвим циклом, можна одержати максимальну користь з маркетингових заходів, гарантуючи залучення, зберігання та своєчасну реакцію на швидкоплинні потреби найбільш привабливих груп клієнтської бази комерційного банку.

Керування життєвим циклом клієнта (Customer Lifecycle Management – CLM) містить у собі різні показники, які необхідно враховувати, але основний показник – час. Увесь життєвий цикл повинен чітко оцінюватись упродовж усього часу, його слід розглядати у співвідношенні конкретного клієнта або групи клієнтів. Також враховується історія купівлі, куди входить їхня частота та кількість, обсяг засобів, витрачених на залучення та утримання клієнтської бази комерційного банку [86]. Нами розроблена таблиця, яку заповнює кожен менеджер, який працює у комерційному банку. Вона враховує всю необхідну інформацію для аналізу клієнтської бази банку (див. п. 3.3, табл. 14).

Оцінка змін у клієнтському життєвому циклі може бути складною та простою, залежно від того, який час дійсно необхідний. Іноді потрібно витратити роки й навіть десятиліття для того, щоб розрахувати й порівняти всі показники, а іноді це вдається зробити за шість місяців. Усе залежить від типу та складності бізнесу. Чим менша компанія, тим простіше провести аналіз. Насамперед, необхідно провести сегментацію клієнтської бази, яку плануємо розрахувати. Головне при сегментації пам'ятати, що час – найбільш критичний чинник. Сегментація не повинна бути одноразовою операцією. Розподіл клієнтської бази на різні групи, наприклад: повторні придбання послуг з часом, частота цього придбання, тривалість життя кожного з клієнтів (від першої операції до недавнього часу) – усе це відіграє свою роль, допомагаючи краще розібратися, наскільки успішним у цей момент є управління життєвим циклом клієнтели. Аналіз життєвого циклу клієнта можна проводити протягом усього життєвого циклу роботи бізнесу, надаючи нові можливості поліпшення показників життєвого циклу. Можна порівняти ці дані до та після проведення маркетингових заходів:

- реакція клієнтів на проведену рекламну кампанію комерційного банку;
- збільшення обсягу продажу банківських продуктів.

РОЗДІЛ 3 ПРОЦЕСИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

3.1. Оцінка потенційних можливостей входження виробничих підприємств в середовище ефективного функціонування на основі розвитку підприємницької функції

Сучасні економісти розглядають організаційну взаємодію господарюючих систем в середовищі, що поєднує обмежені можливості підприємницької і споживчої здатності суспільства [8, с. 6]. Саме виходячи з кількісної обмеженості і керуючись критерієм обмеженості матеріальних ресурсів, Марксом уперше виявлено було витоки організаційної взаємодії. Він сказав: «Не абсолютна родючість ґрунту, а її диференційована різноманітність природних продуктів складають природну основу громадського розподілу праці». [1, т. 23, с. 522]. Тобто, чим багатіше природні умови, чим різноманітніше географічне середовище, тим по нашому укладенню благоприємніші передумови для розвитку територіального розподілу праці, тим більше високий рівень добробуту населення забезпечується державою.

Територія України відзначається сприятливими кліматичними і природними властивостями, що дозволяє представити її регіони з приблизно рівноцінними оцінками економічної можливості відтворення підприємницької і споживчої функцій. Нарощування потенціалу цих функцій можливе за рахунок мобілізації переваг організаційного змісту, в переліку яких (табл. 3.1), маючи найбільш високий рейтинг (62,5%), просторовий розподіл праці зі своїми потенційними характеристиками зайняв перше місце. Просторовому розподілу праці надають значення великі виробники (100%), які розраховують отримати надприбутки за рахунок екстенсивної мобілізації свого виробництва і мобілізації на цій основі споживчої здатності суспільства. Тобто, виявлену можливість реалізують підприємства, які отримали необмежені гарантії держави [89, с. 21-45]. Підприємці, не заперечуючи переваги просторового розподілу праці (50%), ставлять свою діяльність повною мірою (100,0%) в залежність від механізмів державного управління економікою перехідного періоду. Істотний вивід слідує і у зв'язку з тим, що виявлені в [90, с. 108-109] чинники, що підвищують продуктивність праці в перехідний період не відокремлюються, а об'єдналися в однорідну сукупність.

Особлива дія на розвиток економіки України робить Донецький басейн, який, окрім Донецької області, забезпечує сировиною промисловість частково Дніпропетровською, Запорізькою, Луганською, Одеською і Харківською областями, сприяючи тим самим формуванню структури їх промисловості. В основному взаємозв'язком названих регіонів і визначається зміст сукупності виробничих стосунків і структура економічних законів,

виникаючих господарських структур Донецької області, яка за нашими даними представляє сучасний промисловий регіон і є невід'ємною частиною економічної системи держави з характеристиками, представленими в табл. 3.2, що проявляються в процесі взаємодії.

Таблиця 3.1 - Характеристики організаційних умов розвитку економіки України

Найменування групи впливаючих чинників	Оцінка ефективності організації виробничої діяльності, % ¹⁾				
	державними службовцями міністерств	керівниками обласних державних адміністрацій	керівниками акціонерних товариств і концернів	підприємцями	величина усереднена ²⁾
Просторовий розподіл праці	25,0	75,0	100,0	50,0	62,5
Механізми державного управління економікою	75,0	25,0	25,0	100,0	56,3
Умови розвитку НТП	62,5	37,5	50,0	0	37,5
Регіональні схеми управління виробництвом	37,5	75,0	12,5	12,5	34,4
Форми розділення і кооперації праці на підприємстві	12,5	12,5	12,5	50,0	21,9

1) Оцінка кратна 12,5%;

2) Усереднена величина показника розраховувалася як середня з тієї причини, що в кожній групі оцінка ефективності організації виробничої діяльності отримана за даними рівного числа експертів.

Народне господарство в дослідженнях [6, с. 6-11] ототожнюється або з сукупністю економічних стосунків, тобто з економікою, або з єдністю продуктивних сил, тобто із способом виробництва. Предмет цього дослідження отримує подальший свій розвиток при дії процесів, які виникають в структурі громадського руху капіталу, а тому в подальшому враховується те відправне положення, що на економіку території робить вплив органічна єдність продуктивних сил і виробничих стосунків, що розуміється як органічна єдність виробництва, обміну, розподілу і споживання. Названі процеси обумовлені і виступають властивостями однієї і тієї ж суті виробництва: основою розвитку суспільства є зміна продуктивних сил - у свою чергу, розвиваючись, продуктивні сили створюють передумови для зміни виробничих і громадських стосунків соціальної структури.

Сучасний промисловий регіон представляє з себе економічну систему, що складається з двох сфер людської діяльності - сфери матеріального

виробництва і сфери послуг. Залежно від своїх фізичних і інтелектуальних здібностей людина знаходить своє місце для додатка своєї праці в одній з них.

Таблиця 3.2 - Характеристика основних показників держави і Донецького регіону

Найменування показника	Україна	Донецька область	Відхилення, ±
Валова додана вартість на душу населення, грн.	1884,2	1973,4	+189,2
Валова продукція сільського господарства з розрахунку на 100 га угідь, тис. грн.	59,2	57,5	-1,7
Доля недержавного сектора в промисловому виробництві, %	70,7	80,8	+10,1
Доля приватного сектора в сільськогосподарському виробництві, %	59,9	59,8	-0,1
Доля збиткових підприємств, %	55,7	47,1	-8,6
Реалізація на душу населення, грн.:			
товарів	444	416	-28,0
послуг	245	236	-9,0
Рівень офіційно зареєстрованих безробітних, %	4,3	3,5	-0,8

У суспільстві функціонує дві соціально-економічні системи управління організаційними процесами, які в перехідний період економіки України, характеризуються початковою стадією розвитку підприємництва в державі, співіснують на паритетних началах з 1991 р., а саме:

директивна, яка ґрунтується на державній власності на засоби виробництва і повному використанні фізичного і розумового потенціалу працівника, що означає бездоганний розвиток принципів диктату, які лягають в систему регулювання споживання благ населенням і планомірного розвитку суспільства, економіки;

ліберальна, яка ґрунтується на поєднанні приватного і державного капіталу, розвивається на приватній власності на засоби виробництва і підприємницької функції людини, забезпечуючи в сукупності умови самозбереження людського роду і працездатність підприємства.

Особливістю цього дослідження є те, що в нім узагальнюються елементи обох економічних систем, що пропонують власні шляхи розвитку економіки, але що вимушено з'єдналися і функціонують в єдиній державі, в єдиному середовищі управління, орієнтованій на систему єдиної діяльності елементів, і що соціалістична система еволюційно витісняється ліберальною. Елементом, що об'єднує ці системи, виступає модель ринкового господарства, в якій пріоритети соціалістичної системи знижуються, а ліберальної - зростають.

Динамізм громадського розвитку в такому середовищі забезпечується на основі постійного вдосконалення громадських стосунків, для чого вимагається періодично вносити в систему істотні організаційні зміни. У

перехідний період такі зміни вносяться майже щоденно, а в центрі системи, що управляє, знаходяться організаційні процеси перетворення середовища. Цінність представляють економічні і організаційні процеси і механізми розвитку підприємництва, які піддаються аналізу.

Економічні процеси розвитку підприємництва ґрунтуються на збереженні:

- інтенсивного типу розширеного відтворення;
- росту норми додаткового продукту;
- випереджаючого росту ефективності живої праці в порівнянні з ростом оплати праці;
- росту технічної, вартісної і органічної будови виробництва;
- випереджаючого розвитку першого підрозділу громадського виробництва;
- росту норми і маси нагромадженої частини додаткового продукту;
- прискореного розвитку невиробничої сфери суспільства;
- ціноутворення.

Економічний механізм розвитку будується на наступних відомих положеннях, а саме:

1) процес дорожчання робочої сили змушує суспільство вкладати більше засобів в розвиток галузей, що забезпечують механізацію і автоматизацію праці, в розширення і вдосконалення усієї соціальної інфраструктури;

2) зниження маси додаткового продукту вимагає активізувати прискорення розвитку невиробничої сфери, оскільки засоби на підживлення технічної, вартісної і організаційної будови виробництва відсутні;

3) ефективність переходу від регульованої економіки до ринкової ставиться в залежність від вирішення проблеми забезпечення умов для технологічних і організаційних змін, тобто від прискорення інноваційного процесу перетворень.

Організаційні процеси розвитку підприємництва ґрунтуються на збереженні системи:

1) управління. Всяка спільна праця потребує «управління, яке встановлює узгодженість між індивідуальними роботами і виконує загальні функції, що виникають з руху його самостійних органів» [1, т. 23, с. 342]: техніко-економічне управління організовує продуктивні сили і забезпечує узгодженість і ефективно з'єднання працівників із засобами виробництва, соціально-економічне - реалізує виробничі стосунки;

2) інтересів. «Економічні стосунки кожного цього суспільства проявляються, передусім як інтереси» [Там же, т. 18, с. 271]: маса праці знаходиться в русі в пошуку сприятливіших умов реалізації власності праці;

3) принципів розміщення продуктивних сил. Серед них: плановірності і динамізму розвитку і розміщення по країні; наближення відповідних галузевих виробництв до джерел сировини, палива (чи районам споживання); ліквідації протилежності між містом і селом; вирівнювання рівнів

економічного розвитку економічних районів; обліку інтересів обороноздатності країни; вирівнювання рівнів життя в територіальному розрізі; раціоналізації природокористування.

Організаційний механізм розвитку будується з урахуванням наступних положень, якось:

1. Розвиток продуктивних сил здійснюється в суспільстві, де діє два організаційні принципи одночасно - диктату і лібералізму.

2. Нарощує свою дію чинник власності, який не терпить двоїстості відношення до виникаючих економічних процесів.

Принцип диктату в економіці означає повне регулювання виробничих стосунків і способів обміну діяльністю. Влада держави визначає структуру і обсяги виробництва, ціни реалізації продукту, допустимі потреби в споживанні, а також систему перерозподілу суспільно корисної продукції. Розширення принципу супроводжується втратою свого первинного призначення ціни, грошей, зниженням рівня споживання, збору податків, втратою ефективного виробництва і тому подібне. Під дією постулату «Стільки свободи, скільки необхідно, стільки зобов'язань, скільки можливо» регульована економічна система неминуче затухає, призупиняється у своєму розвитку, бо підвищена опіка працівника державою сковує його ініціативу і, отже, велика частина населення розраховує на користування благами безоплатно.

Принцип лібералізму реалізується в умовах повної свободи боротьби за існування людини без втручання держави в економічне життя окремих підприємств. Цим принципом реставрується на Україні первинне призначення ціни, грошей, споживання, податку, власне виробництва. Здійснюється це в умовах, які вимагається систематизувати і виділити ті положення, які мають бути залучені для розвитку підприємницької і споживчої функції суспільства.

В період мінливої економіки нормована сукупність матеріальних, духовних і соціальних благ, що є або продуктом природи, або продуктом виробничої, соціальної діяльності людини, призначених для задоволення його різноманітних потреб, порушується. Відбивається це в тому, що сукупність речових благ, необхідних для фізіологічного відтворення індивіда (їжа, одяг, житло, засоби переміщення), структурно міняється, духовні блага, необхідні для інтелектуального розвитку індивіда (ідеї, представлення, ціннісні установки, істини систематизованого знання, поезія, музика, живопис), піддаються переоцінці, а соціальні блага (доступність праці, ефективність зайнятості, сфери його застосування, умови і тому подібне, культурно-технічний рівень фахівця, його здоров'я, соціальна захищеність, соціальні права і вільний час) у більшості своїй на невизначений період самоліквідуються. Порушується не лише кількість, але і співвідношення і якість спожитих матеріальних, духовних і соціальних благ. Пояснюється це тим, що в адміністративно керованій економічній системі розподіл життєвих благ здійснювався в двох напрямках, як-то:

по праці, яка, до речі, на сучасному етапі становлення економіки перетворюється на все більше незатребуваний по більшості видів діяльності і кваліфікації;

незалежно від праці, відповідно до потреб на житло, охорону здоров'я, освіти і тому подібне, які поступово втрачають громадські фонди споживання, а у зв'язку з цим і якість.

До теперішнього часу за державою зберігаються значні регулюючі функції, які реалізуються з недостатньо високою ефективністю. За рахунок нерішучості, обумовленої процесом передачі ряду функцій центральною владою місцевої влади, повільного нарощування приватновласницького сектора і тому подібне багато рішень не досягають, на жаль, поставлених цілей, а забезпечують половинчастий результат, що кінець кінцем веде не до прогресу, а до регресу в економіці.

Принцип посильного втручання держави в економічні події, який повинен наводитися в дію в окремих випадках, теж порушується, оскільки держава їм всюди користується і зберігає за собою ряд невластивих функцій. Суть такого втручання, як відомо, повинно обумовлюватися тільки в одному випадку - перед загрозою подальшого швидкого руйнування економічної, виробничої або іншої великої виробничо-економічної системи. Тоді держава, не вкладаючи в процеси грошових коштів, бере участь в забезпеченні гарантійних зобов'язань, обумовлених непомірно великим ризиком при реалізації системи стабілізуючих заходів. Як правило, таке втручання держави забезпечує збереження доходів суспільства за рахунок того, що не допускається банкрутство великих підприємств, руйнування злагодженої інфраструктури, значний масштаб поповнення рядів безробітних і неплатоспроможних громадян. Проте, нині, замість одиничних випадків спостерігається повсюдне таке втручання держави в економіку.

При соціалізмі в рівноважну систему включалася велика маса праці, яка в регіональній структурі розвитку і розміщення продуктивних сил знаходила місце в одній з наступних шести груп територіальних об'єднань [14-17], а саме:

- 1) союзні республіки;
- 2) великі економічні райони;
- 3) економічні зони, що виділялися на адміністративних територіях;
- 4) територіально-виробничі комплекси;
- 5) особливі регіони;
- 6) основні регіональні міжгалузеві проблеми.

В період мінливої економіки підхід, що застосовувався до теперішнього часу, залишився актуальним тільки для третього пункту об'єднань - економічні зони, що виділяються до адміністративного районування територій. Проте і в цій системі слід змінити відношення до раціонального використання маси праці і відмовитися від насильницького регулювання пропорцій в розподілі продуктивних сил і громадських стосунків, що проповідувалося соціалістичною економічною системою

планомірно і кінець кінцем матеріально утілювалося частково в непродуктивно витрачені ресурси, браковану продукцію, зайві технологічні втрати. Соціалістичні усупільнення і концентрація виробництва на основі застосування машин забезпечували перерозвиток продуктивних сил, примножуючи згідно постулату Маркса [1, т. 23, с. 395] число відособлених галузей виробництва і незалежних виробничих сфер. Це зажадало розвитку адекватних організаційних форм виробництва і структури управління, створення потужного управлінського апарату, сформованого на основі закономірностей розподілу праці для втілювання масштабних рішень. У перехідний період рівноважна система ринкового регулювання відторгає малоефективні системи з'єднання праці і пред'являє підвищені вимоги до управлінської діяльності, зберігаючи, як і раніше, політику цін, бюджетну систему регулювання, кредитну систему держави, регульовану заробітну плату.

У науковій літературі [91, с. 120-132] розглядаються умови розвитку управлінської діяльності соціалістичного середовища. Маючи стійку тенденцію розвитку економіки, одночасно вносилися на підставі планування територіального розвитку країни істотні зміни в якість і склад трудових ресурсів, які характеризувалися «прискореним протіканням урбанізаційних і міграційних процесів, зміною галузевої і територіальної структур зайнятих в народному господарстві, підвищенням рівня підготовки і кваліфікації працівників» [Там же, с. 121]. Разом з цим прагнення підвищити ефективність функціонування виробничо-розподільчих систем, особливо за рахунок економії на живій праці, поєднувалося зі збитковістю виробничих потужностей, що все збільшується, активною інвестиційною політикою, спрямованою на модернізацію виробничого апарату без адекватної віддачі.

Процеси територіальної концентрації і деконцентрації населення, змінюючи один одного, чинили в силу ефектів зворотного зв'язку дію на територіальні структури господарства, які, наділяючись владою, не могли нею користуватися, керуючись економічним законом пропорційного розвитку матеріального виробництва. Негативна дія згладжувалася державою - гарантом повної зайнятості, оскільки представляло інтереси усього трудового народу, нехтувало законом вартості.

Названі функції переорієнтації управлінської діяльності неминуче виникають у будь-якій державі і визначаються умовами соціально-економічної неоднорідності праці, соціально-класової диференціації асоційованих виробників. На основі планування забезпечувалися загальність і пропорціональність праці, ріст його ефективності, зайнятість населення в регіонах, міграційні стимули освоєння територій у ряді держав.

Проблема розселення населення на території бувш. СРСР була тісно пов'язана із загальними закономірностями розвитку громадського виробництва, із завданнями розміщення продуктивних сил, з освоєнням земель. Віддання перевазі надсоціальної необхідності усіма іншими аспектами, їх неконтрольований вплив на реалізацію виробничих заходів

породили негативні тенденції, що проявилися в надмірному рості великих міст, нераціональному територіальному розвитку продуктивних сил, неврегульованому рості міської агломерації, збільшенні невідповідності місць розселення і місць додатка праці і тому подібне.

До 1986 р. стали проявлятися умови економічного занепаду директивної системи господарювання, які знайшли відображення в статистичній звітності держави. В ті часи економічне зростання базувалося в основному на прирості ресурсного потенціалу, а не на інтенсивних чинниках, як це було потрібно, взаємодія продуктивних сил і виробничих стосунків мало бути, але не стало джерелом соціально-економічного прогресу суспільства. З матеріалів аналізу виводів авторів [92, с. 52-53] проявляється наступне:

валовий громадський продукт (у 1986 р. в 16,8 разу виріс по відношенню до 1940 р.) не співпав з конкретними потребами виробництва по складових частинах, що викликало незаплановані численні матеріальні втрати в народному господарстві;

зроблений національний доход (у 1986 р. в 17,5 разу виріс по відношенню до 1940 р.) частково не був затребуваний, оскільки носив в собі якісні невідповідності в задоволенні частини особистих і громадських потреб;

зниження темпів вибуття застарілого виробничого устаткування спричинило перевитрату трудових ресурсів на допоміжних робітниках процесах і недовикористання потенціалу виробництва;

низький коефіцієнт змінності на виробничих підприємствах в умовах прихованого безробіття понизив темпи якісного поліпшення виробничого устаткування і працівників;

збереження диспропорцій між ручною працею, комплексною механізацією, автоматизованою працею понизило коефіцієнт корисної дії сукупного працівника;

застаріла система планування виробництва, стимулювання праці і управління виробництвом активно впливала на зниження потенціалу виробництва.

Централізовані планово-стратегічні рішення, що розвивали принцип диктату, довгий час не враховували переваги підприємницької функції праці, як органічної складової частини господарської діяльності. Розрахунки проводилися з використанням укрупненого техніко-економічного обґрунтування великих проектів, що дозволяло на основі закономірностей екстенсивного використання праці мобілізувати його у великих масах, переправляючи на освоєвані території у формі будівництв - гігантів, освоєння земель.

Тільки до 1988 р., коли вживаний підхід вичерпав себе, то фахівцями розпочатий був розвиток програмно-цільового підходу до проектування організаційно-господарських систем нового типу. До цього моменту в державних проектах отримує визнання мотив організації діяльності на

принципах спільного підприємництва. Перші представники такої форми розвитку праці отримали визнання у вигляді спільних підприємств, що супроводжувалося лавиноподібним потоком утворення підприємств нового типу. Так, в 1990 р. на території колишнього СРСР реєструвалося 80-100 спільних підприємств щомісячно, що дозволило приступити до розвитку процесів спільного підприємництва, а надалі перейти до створення територій особливого розвитку.

Отже, умови розвитку підприємницької функції людини, що полягають в нарощуванні його потенціалу за допомогою активізації діяльності середовищем ринкових стосунків, Україна отримала від держави, в якій адміністративно регулювалися економічні, правові, соціальні і організаційні процеси. У цій державі для планомірного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств, об'єднань і організацій було прийнято у березні 1989 р. Постанова Ради Міністрів РФСР, що дозволяла створювати в порядку експерименту зони спільного підприємництва на території Радянського Союзу. У ці зони уперше в історії держави відкривався вільний доступ іноземного капіталу і праці у вітчизняне виробництво, чим, власне, передбачалося активізувати ситуацію по впровадженню іноземних фірм у виробництво товарів і послуг, розвитку торгівлі і окремих видів діяльності. Багато галузей економіки на той час безнадійно і всюди відстали в темпах економічного зростання і потребували залучення не лише вітчизняного, але і світового капіталу, не лише передового виробничого, але і світового досвіду формування умов подальшого функціонування організаційних систем.

Дослідження концепцій, проектів і умов розвитку зон спільного підприємництва того часу дозволило виявити наступне: на територію бувш. СРСР не допускався світовий капітал, але відповідно до спеціальної концепції, розробленої в 1989 р. вітчизняними фахівцями спільно з експертами ООН, держава готова була переглянути окремі свої позиції, що склалися в державному управлінні, і врахувати в проектах деякі положення вільних економічних зон, які отримали до того моменту широке поширення в провідних державах світу, використати на обмеженій території світовий досвід їх функціонування, пристосувати до умов своєї системи ряд особливостей світового ринку. У концепції орієнтація вільної економічної зони на реалізацію експортних цілей була обернена на рішення загальногосподарських завдань країни в зонах спільного підприємництва, що означало наступне: сприятливий режим для діяльності іноземного капіталу створюється з метою забезпечення якісними товарами національного ринку.

Оскільки банківський бізнес в позанаціональній банківській діяльності з валютними кредитними ресурсами у бувш. СРСР не заохочувався, то таке підпорядкування мотиваційної сфери зовнішньоекономічній діяльності національним інтересам економіки вважався виправданим, а внутрішній ринок одночасно з незначними поступками насичувався високоякісними товарами, зробленими з використанням передової технології, новітніх матеріалів і прогресивних форм господарювання, що базуються на

зарубіжному досвіді управління. В той же час, такий підхід до організації зон і розподілу готового продукту обмежив спектр діяльності, і в результаті була розпочата організація тільки виробництва і зборки окремих видів продукції по іноземних технологіях з використанням іноземного устаткування обмеженого числа і матеріалів місцевою робочою силою з підключенням дешевих джерел електроенергії і сировини. Незважаючи на внутрішньодержавну спрямованість проектів, сприяючих організації зон спільного підприємництва, була уперше прийнята на озброєння така форма зовнішньоекономічної діяльності, яка забезпечувала б деякий вільний контакт вітчизняних і зарубіжних виробників, відкривала нові можливості обміну діяльністю з елементами ринкового зв'язку між двома системами, - директивною і ліберальною.

Впровадження такої форми зовнішньоекономічної діяльності, якою є організація зон спільного підприємництва в адміністративно кероване середовище забезпечувало рішення ряду стратегічних завдань, які виникли із-за настання глибокого застою в економічних процесах країни. У переліку завдань значилися наступні:

- 1) вдосконалення галузевої структури виробництва;
- 2) прискорення соціально-економічного розвитку території;
- 3) освоєння непромислових регіонів країни;
- 4) розвиток господарської структури промислово розвинених районів республік;
- 5) активізація роботи по використанню у виробництві вітчизняних і ряду зарубіжних науково-технічних нововведень і розробок;
- б) впровадження в організаційно-господарський механізм нових форм управління і господарювання, які пристосовані до умов світового ринку;
- 7) розширення міжнародних економічних зв'язків.

Попри те, що проект, який так і не переріс в комплексну програму економічного розвитку території, був правильно орієнтований на створення таких зон спільного підприємництва, якими виступили комплексні економічні зони, зони зовнішньоекономічної спрямованості і функціональні (галузеві) зони, позначені стратегічні завдання не могли бути досягнуті. Не представляючи тут багато приватних гальмівних чинників, зупинимось на розгляді головного: в їх ряду був відсутній спектр чинників соціального середовища, що забезпечує організаційно-господарський механізм функціонування суб'єктів діяльності на обмеженій території з пільговими умовами.

Основна спрямованість названих зон полягає, як відомо, в залученні іноземного капіталу, активізації обміну товарами між державами і мобілізації місцевих ресурсів робочої сили, сировини і енергії. Здійснити це можливо за наявності ринкового середовища, що регулює діяльність законодавчої бази, ефективного використання дешевих місцевих ресурсів. Проте у розпорядженні держави були тільки дешеві робоча сила, сировина і енергія, а ринкового середовища і законодавчої бази під це середовище ще не було.

Дія чинників економічного зростання, які впливають на довгострокове економічне зростання і забезпечуються технологічними змінами, в 1991-1993 рр. призупинилося остаточно. Але до того моменту економіка вступила у свій перехідний період, в який активізується розвиток гібридних організаційних форм з'єднання форм власності, що приводить за даними аналізу звітності Донецької області до зміни стосунків суб'єктів діяльності (таблиця. 3.3). Основними видами організаційних зв'язків в цей період є спільне підприємництво, вільні економічні зони і зарубіжне інвестування мінітерміналів і територій прискореного розвитку. Переслідується мета мобілізації організаційних і економічних важелів посилення використання в сучасній економіці прогресивної технології і управлінського досвіду, розширення фінансових можливостей підприємств, міжобласного і міждержавного обміну діяльністю, чим можуть бути забезпечені умови стабілізації постачання населення країни товарами.

Таблиця 3.3 - Динаміка потенціалу секторів власності у Донецькій області

Найменування показника	Рік					Відхилення 2010 р. до 1992 р., ±
	1992	1995	1997	1999	2010	
Державний сектор власності за чисельністю, %	90,9	78,0	46,7	40,8	20,3	-70,4
Динаміка показника, %	100,0	85,8	51,4	44,9	22,1	-87,9
Сектор колективної власності, %	8,9	10,0	34,3	37,1	36,9	+28,0
Динаміка показника, %	100,0	112,4	385,4	416,8	408,1	+306,1
Сектор приватної власності, %	0,2	2,5	4,6	5,2	48,7	48,5
Динаміка показника, %	100,0	1250,0	2300,0	2600,0	25320,0	+25220,0
Сектор фермерських господарств, %	0,2	0,6	0,8	1,2	4,6	+4,4
Динаміка показника, %	100,0	300,0	400,0	600,0	1400,0	+1300,0
Прибуток, отриманий в державному секторі власності, %	87,8	51,5	22,1	55,8	23,6	-54,2
Динаміка показника, %	100,0	58,6	25,2	63,6	26,2	-73,8
Прибуток, отриманий в секторі колективної власності, %	12,2	48,5	77,9	44,2	38,2	+26,0
Динаміка показника, %	100,0	397,5	638,5	362,3	402,4	+302,4
Прибуток, отриманий в секторі приватної власності, %	-	-	0,4	1,4	54,7	-
Динаміка показника, %	Показник не розраховувався					

Розвиток секторів колективної і приватно-індивідуальної власності забезпечувався державним регулюванням і відносним перенаселенням, утворенням промислової резервної армії вільних працівників, яка поповнювала свої ряди під впливом втрати стійких економічних зв'язків республік бувш. СРСР і робочих місць в малоефективних галузях економіки. Групи асоційованих виробників-власників почали перебудову і перейшли від орієнтації на вільне співвідношення між речовими і особистими чинниками, тобто між минулим і живою працею, до орієнтації на ділення живої праці на необхідний і додатковий. Цьому сприяла і та обставина, що економічні потреби України зменшили необхідність в супервеликих промислових підприємствах, які потребують використання багатотисячних контингентів робочої сили.

У промислових центрах України складаються умови для розвитку нової просторової форми розподілу праці, яка затверджується в країнах світу з 80-х років. Згідно названої форми розподілу праці управлінська праця концентрується у великих містах, а промислові підприємства переміщуються ближче до сировинної бази. Розрахунок схем організації тієї або іншої діяльності заснований на розподілі праці між двома відомими функціями - ідейно-організаційною і виконавською. В зв'язку з цим у великих містах концентруються організації для ухвалення ключових рішень, здійснення спеціалізованих управлінських функцій і таких видів діяльності, якими є фінансово-кредитні послуги, страхування, податкова, юридична і консультативна діяльність, маркетинг, наукова робота, а для виробництва продукції відводяться невеликі міста периферії. Поширення міського життєвого устрою за останні п'ять років простежити немає можливості ні по темпах зростання міського населення, ні по долі населення, що проживає в містах, оскільки людині наданий вибір місця роботи з дотриманням колишніх умов прописки. В той же час, можна сказати безперечно, що з уповільненням виробництва в галузях промисловості отримали досить сприятливі умови для свого розвитку приміські зони. Нині центральне місто втрачає своїх жителів саме за рахунок переселення деякої їх маси у ближні (до 25 км) і далекі (більше 25 км) приміські зони. Цей процес дозволяє поповнювати бюджет окремих сімей за рахунок залучення деякої частини зробленої сільськогосподарської продукції, залучення незатребуваної кваліфікованої робочої сили міста в сферу малокваліфікованої сільської праці.

Слід зазначити, що розвиток процесів стихійного розселення населення Донбасу отримав свій початок в 80-і роки, коли увагу працездатного населення країни притягнули сезонні роботи, що вимагають працівника не високої, як правило, кваліфікації, але заробітки, що перевищують в окремих випадках заробітки висококваліфікованих робітників виробничого середовища. Усі роботи виконувалися в структурі державних, колгоспних, кооперативних підприємств, але ґрунтувалися на підприємницькій функції виконавця і обмежувалися фактично відпрацьованим часом. Державою в таких умовах відтоку кваліфікованої праці з промисловості, точно також як і

процесів його заповнення, що відбуваються, за рахунок сільських жителів, щоб пригальмувати його, здолати відособленість в діяльності міської і сільської інфраструктури робилася спроба чинити на процеси регулюючу дію. Для цього створювалися поселенські спільноти або комплекси, що іменувалися як адміністративно-територіальні райони, що включали місто або селище міського типу і довколишні сільські населені пункти з єдиним плануванням і управлінням. Таким чином посилювалася інтеграція обслуговування міського і сільського населення, що за нашими даними мало незначний ефект, зберігаючи застійні елементи в економіці.

У 90-і роки державою було надана можливість юридичним і фізичним особам відкривати власні підприємства на відмінній від державній правовій основі. Тоді спостерігалось, як вказувалося вище, інтенсивне створення приватних підприємств, що вимагало пошуку сировини, клієнтів для обслуговування і власне ринку збуту. Виходячи з цього, на основі мобілізації підприємницької функції праці посилювалися міграційні процеси в межах муніципальних меж міста. Переміщення робочої сили здійснювалося за принципом щоденних човникових трудових поїздок населення в межі міста, а у міру розвитку індивідуальної приватної діяльності, окрім приміських поселень, були охоплені малі міста і сільські селища. Сформувалися конгломерати міського і сільського населення, що працювали в організованому середовищі юридичних підприємств.

Процес розростання приміських зон і формування агломерації на основі міського населення у міру вичерпаності діяльності великих підприємств-гігантів розвинув індивідуальну діяльність, що завершилося формуванням шару підприємців, які здійснювали свою діяльність без створення юридичної особи. По матеріалах власної оцінки потенціал індивідуальної підприємницької діяльності в період з 1992 р. по 1994 р. досягав 65-75% працездатного населення. Оскільки процес дестабілізації в суспільстві триває до теперішнього часу, то це середовище підприємницької діяльності динамічно змінюється.

Міське населення до 1994-1996 рр. сформувало стихійні зони тяжіння, в які переселяється для виконання сезонних робіт на короткі терміни. Особливо цей процес посилюється в сприятливі весняно-осінні місяці, коли в сільській місцевості зростає потреба в сезонній праці. Експертна оцінка стихійного залучення робочої сили на сезонні роботи населення Донецької області проведена по матеріалах опитування 600 сімей м. Донецька і Макіївки. Встановлене наступне: з 1682 членів сімей 40,5% на сезонних роботах проводили близько семи місяців, 24,1% - до п'яти, 20,8% - до трьох і 14,6% - до одного місяця.

До 2008 р. посилювався процес послаблення концентрації населення, що почався в 1994 р., пов'язаний з міграцією з районів з високою щільністю населення в райони з його низькою щільністю. Це стало наслідком двох процесів, а саме: процесом розвитку праці підприємців і процесом надлишку

робочої сили в промисловому районі. Мотивом міграції і в тому і в іншому випадку являється пошук роботи, загубленої в результаті кризи, що настала.

Дослідження процесу переселення по змінах чисельності, по особистих доходах і інших аналогічних показниках не представляється можливим через відсутність достовірних даних: багато переселенців не міняють власне прописку, а свої доходи рідко легалізують. Якщо звернутися до зарубіжної літератури, то в ній встановлений зв'язок динаміки зростання населення в метрополітенських статистичних ареалах і динаміки росту особистих доходів підтверджується. В той же час визнаючи те положення, що «сам рівень доходів в агломерації постійно був і залишається вище, ніж поза агломерацією» [93, с. 40], вітчизняні економісти пояснюють процеси переміщення робочої сили в приватновласницькому середовищі, «як реакцію на великі економічні потрясіння капіталістичної економіки - вичерпання можливостей енергоємного шляху розвитку, збільшення розмаху і гостроти циклічних коливань економіки у поєднанні із структурними кризами» [Там же]. Такі великі потрясіння економіки природні, оскільки економічною теорією розглянуті і підтверджуються процеси адаптації економіки староіндустріальних центрів, обтяжених енергоємними галузями, до нових умов промислового відтворення, ломки економічних структур, еволюційного формування сучасного комплексу довгострокових тенденцій відтворення, затвердження чергового циклічного механізму науково-технічного прогресу.

У названих умовах в схемі міркувань що представляють інтерес для цього дослідження, затверджуються наступні протиріччя, які обумовлені різнорівневим матеріальним потенціалом населення, а саме:

1. Поглиблюється матеріальна, соціальна і моральна диференціація сімей і загострюється їх відношення до соціальної справедливості;
2. Наростає протиріччя між економічно менш активними в праці працівниками і активними співвласниками громадських засобів виробництва;
3. Знижується вимогливість до себе у поєднанні з довірою до суспільства;
4. Отримує визнання високих доходів активно працюючих членів трудового колективу;
5. Розвивається почуття хазяїна і зростає небезпека розвитку стихійного шляху становлення розумних потреб громадян.

У економічній системі держави як і раніше діє основний економічний закон соціалізму, що визначає взаємовідношення і взаємодію усіх різноманітних видів громадське корисній діяльності людини на умовах суспільної власності на засоби виробництва і загальнонародного користування народногосподарськими результатами. Згідно з уявленнями, висловленими в [94, с. 22], формулою цього закону відбивається «об'єктивно обумовлений переворот економічних стосунків, що супроводжується народженням нового складу і структури економічних інтересів в системі господарства». Оскільки в суспільстві відбуваються зміни, які полягають в

переорієнтації економічної системи на задоволення в першу чергу матеріальних, а не громадських як було раніше, потреб, то слід детально розглянути структурні рухи економічної системи з урахуванням положень названого закону.

Дослідження змін і структурних зрушень виконане по складу вироблених продуктів, співвідношенню потреб і ресурсів за даними про виробничу діяльність 12-ти міст Донецької області. У структурі названих міст функціонує близько 65,0 тис. підприємств і фірм, що з розрахунку на одне місто в середньому складає 5,42 тис. підприємств і фірм. У таких умовах жодна первинна ланка економічної системи не забезпечує регулювання руху усієї структури результатів і усієї структури потреб. Тобто структура потреб і структура результатів характеризуються високою мірою неупорядкованості - спожито зробленої продукції від 12 до 100%, в той же час ряд потреб чекає свого подальшого задоволення. Отже, без попереднього і усвідомленого вибору динаміки розвитку структури господарської діяльності не забезпечується корисний результат. Забезпечити такий результат можна на основі спеціальних зроблених дій, перетворюючи вживану форму розподілу праці і вводячи необхідні елементи. Крім того, в економічній системі не діє, що вважалася раніше історично неминучою, ступінь «підвищення потреб» [Там же, с. 25]. Відбувається це з тієї причини, що маса праці залишається не затребуваною.

Проте разом з цим, на наш погляд негативним явищем, ряд положень можна використати і при організації нових організаційних систем функціональна. Так, Донбасу, а разом з цим і Донецькій області, властиво:

- інтенсивне використання економічного простору;
- розвиненість ієрархічної системи економічних центрів;
- забезпеченість території виробничою інфраструктурою;
- висока міра цілісності територіальної структури господарства;
- високий рівень господарської відповідальності;
- високий рівень зрілості територіальної структури господарства;
- незначна доля резервних, важкодоступних для господарського освоєння територій.

У державі свій законний розвиток така форма з'єднання працівників із засобами виробництва як власність. Власність представляє спосіб привласнення абстрактної праці незалежно від того, привласнюється ця праця в живій (робоча сила) або матеріалізованій, опредмеченій формі (капітал, гроші, товар). Тобто почав своє становлення власник, який розпоряджається і користується присвоєною абстрактною працею на підставі володіння. Останнє означає привласнення, користування і розпорядження споживною вартістю, корисними властивостями продукту, коли власник праці в живій формі може розпорядитися їм, щоб визначити своє місце у ряді відомих робіт і функцій, а власник праці в матеріалізованій формі може розпорядитися їм, щоб розподілити між відшкодуванням витрат виробництва, власним споживанням і накопиченням.

Нами поставлена мета детальніше розглянути питання, пов'язані з виявленням і активізацією дії процесів нарощування підприємницької діяльності в національному господарстві. Для розгляду питань організації і забезпеченні реалізації системи виробничої діяльності в ринкових умовах, які висувають на перший план активізацію підприємницької функції людини, необхідно провести дослідження з метою розробки методичних підходів до оцінки потенціалу нарощування підприємництва в державі, розвитку організаційних систем і механізмів ефективного управління середовищем, що вміщує підприємництво.

3.2 Особливість розвитку підприємницької функції в умовах казенних підприємств пенітенціарної системи держави

У сукупність дослідження включені такі види послуг, що можуть бути виконані засудженими до позбавлення волі за умови розвитку підприємницької функції, бо останні мають час, відповідну кваліфікацію, доступ до робочого місця з обладнанням і устаткуванням, а виробниче середовище має в розпорядженні найпростіші операції, роботи і функції. Структура послуг наведена схематично на рис. 3.1, на рис. 3.2 надана оцінка трудового ресурсу пенітенціарної системи держави, що є орієнтовною, а на рис. 3.3 надано оцінку трудового ресурсу пенітенціарної системи держави, що використовується.

Методично позначимо, що розвиток підприємницької функції в середовищі пенітенціарної системи держави функціонально проявляється на основі взаємодії окремих учасників технологічно визначеної операції, роботи чи функції. Вона завершується одним з трьох варіантів корисного застосування праці ув'язнених, а саме:

1) виробництвом суспільно корисного продукту у формі товару. Виконується така дія переважно в середовищі казенних підприємств, продуктом якої є промислові вироби;

2) виробництвом споживчої вартості у формі послуги. Виконується така дія будь де, продуктом якої є виробництво корисного продукту, виконання конкретних робіт тощо;

3) суспільно корисною працею. Виконується така дія і на території казенних підприємств і в інших окреслених місцях, продуктом якої є благоустрій окресленої території, ремонт окремих будинків та ін.

Структура трудового, чи як він інакше називається людського ресурсу пенітенціарної системи держави за своєю кваліфікацією і здібностями підлаштовується під сферу суспільно визнаних послуг за державним класифікатором. В перелік включені ті з ним, що є доступними для середовища пенітенціарної системи держави, що має відмінності. Це:

- освітньо-виховні;
- житлово-комунальні;
- побутові;

транспортного забезпечення і обслуговування;
соціально-культурні;
культури;
зв'язку.
устрій окресленої території, ремонт окремих будинків та ін.



Рисунок 3.1 – Структура послуг, що надаються пенітенціарною системою держави

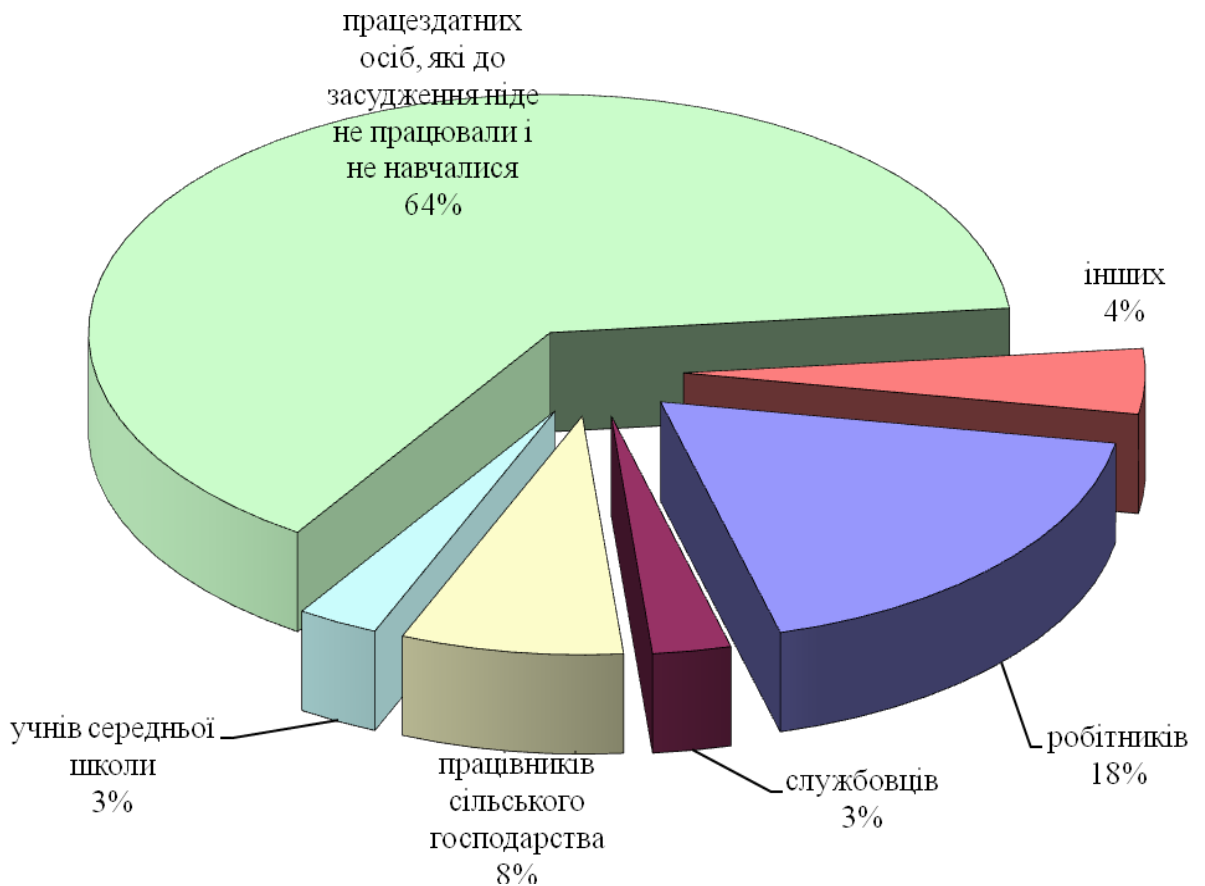


Рисунок 3.2 – Склад засуджених по суспільним групам

Розгляду не підлягають такі види послуг, які на ринку відносяться до комерційної діяльності, інформаційно-консалтингові та ін. послуги.

Розглянемо сутність і види послуг за наведеною схемою, звернувши спочатку увагу на теоретичні і класифікаційні засади, а потім і на структурну характеристику найбільш ефективних з них для пенітенціарної системи. Матеріали розташовуються за схемою – від більшого для пенітенціарної системи ресурсу до меншого, де під ресурсом сприймається людський ресурс, що вже має похідні оцінки для виконання тієї чи іншої операції чи роботи чи що може бути підготовлений за термін відбування покарання до суспільно корисної праці.

Така сфера суспільно визнаних послуг, якою є освітньо-виховна, є розгалуженою і здобуває у середовищі пенітенціарної системи рушійної сили як за функцією підвищення потенціалу ресоціалізації ув'язненого, так і за функцією передачі досвіду в'язня суспільству. Тобто освіта й виховання – цей процес формування знань, духовного обличчя, духовних і моральних цінностей людини під впливом інтелектуальних надбань, що невід'ємний, є не тільки процесом виховання і самовиховання, але й основою духовного, інтелектуального, культурного, соціального і економічного розвитку особистості суспільства, розвинення духовного, інтелектуального, і

економічного потенціалу держави за рахунок накопичення у в'язня знань,, і, якщо не звертати увагу на деякі умовності, то особи пенітенціарної системи за таким можуть займати активне місце спочатку в обмеженому середовищі самої пенітенціарної системи, а за цим – і в осередках держави. Виходячи з такого, тобто головного завдання держави по перевихованню ув'язненого і поверненню його у громадянське суспільство з задатками повноцінного робітника, що виставляється до середовища, й сфера освітньо-виховних послуг потребує розгляду першочергово.

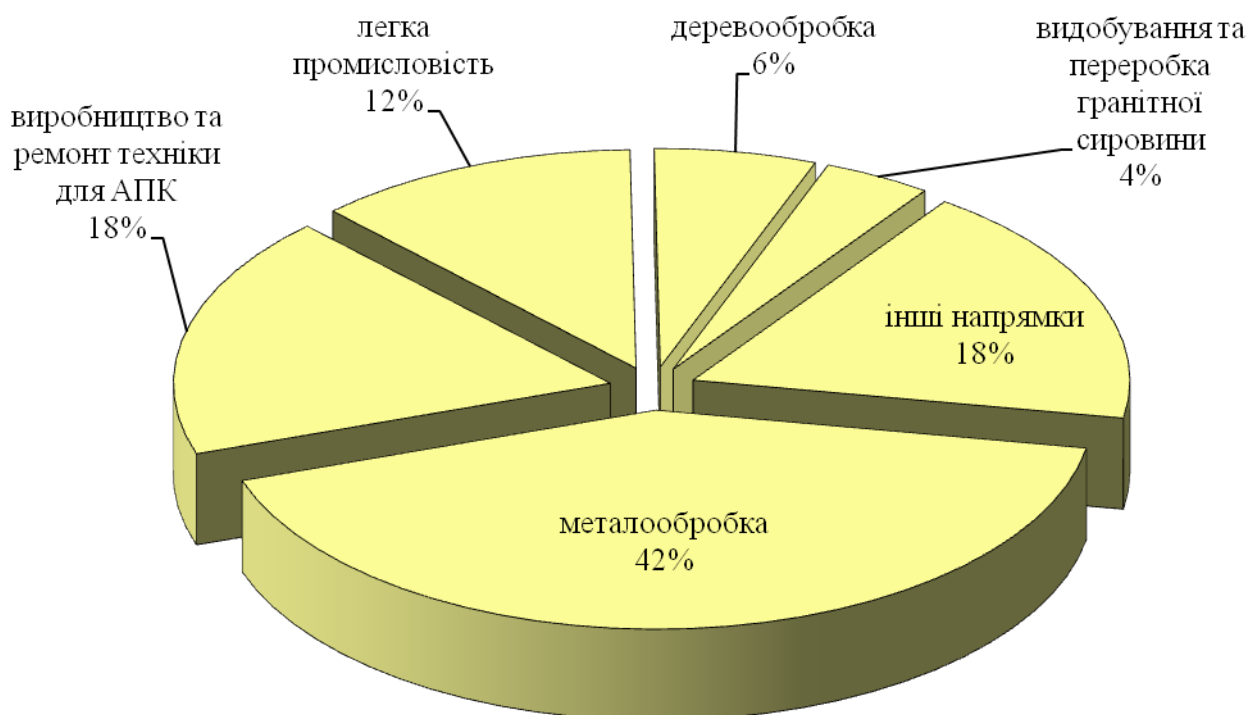


Рисунок 3.3 - Оцінка трудового ресурсу пенітенціарної системи держави, що використовується у галузях виробництва

Керуючись наведеним, метою освіти за предметом дослідження є розвиток людини як персоніфікатора фізичних і розумових здібностей, а за цим і як особистості і найвищої трудової цінності суспільства, суб'єкта виховання достатніх моральних якостей, формування громадянина, що здатний до свідомого суспільного вибору виду суспільно доцільної діяльності, збагачення на цій основі інтелектуального, культурного і творчого потенціалу нації, забезпечення економіки людським ресурсом, що здатний приймати участь у тому чи іншому технологічному процесі як у загальнодержавному сенсі, так і в окремих середовищах, якими є казенні підприємства пенітенціарної системи, штучні утворення держави і території, що очікують втручання людини в її облаштування. Ґрунтується така мета на засадах гуманізму, демократії, національної свідомості і взаємоповаги між націями, народами і окремими індивідами. Досягнення освітньої мети теоретично обґрунтоване і

забезпечується якраз завдяки освітньому процесу — процесу здобування, одержання, передавання знань, навичок і умінь за встановленою педагогічною методикою взаємодії. Система освіти складається із закладів освіти, наукових, науково-методичних і методичних установ, науково-виробничих підприємств, державних і місцевих органів управління освітою і самоврядування. Але у даному разі мова ведеться тільки про внутрішні відносини суб'єктів діяльності пенітенціарної системи, а інше, що наведене і притаманне суспільству, їм не є досяжним, тобто мова ведеться про ті осередки, що пропонуються владою чи започатковані територіальними громадами.

У пенітенціарній системі організована освіта на рівні початкової загальної, базової загальної і професійно-технічної освіти. За курсом підготовки здобуваються освітньо-кваліфікаційні рівні кваліфікованого робітника і молодшого спеціаліста, на що й треба орієнтувати здобутки освітньо-виховних технологій в подальшому.

Освітні послуги найчастіше виносяться суспільством за систему економічних відносин і розглядають їх як підготовче середовище, бо в досліджуваних середовищах не є процесом купівлі-продажу, а є споживчим благом, що проявляє себе в дальні періоди життєдіяльності. На виробництво такого блага спрямовується зусилля вихователів, педагогів і майстрів, що мають різний, але належний статус у суспільстві, продукт праці яких перетворюється у суб'єкт продажу робочої сили після довготривалої знаннєвої підготовки людини, а якщо вести мову про ув'язненого, то після відбування строку покарання. Але у середовищі пенітенціарної системи – це одночасно ще й трудовий ресурс системи, і таке узагальнення є методичним положенням розробки, що повинно повсемірно враховуватися в розрахунках. Керуючись останнім, треба визначитися з особливостями, що є характерними для досліджуваної сфери послуг, бо характерні особливості освітньої послуги залишаються і у пенітенціарній системі. Вони наступні:

1) невід'ємність послуги від навчального осередку. В ній взаємодіють виховно-педагогічні працівники і в'язні тобто як ми не надали їм назву – це вчителі і учні, вихователі і вихованці чи ще якимось – якість взаємодії між якими залежить переважно від суб'єктивних чинників і вибраних педагогічних засобів взаємодії і спілкування. Об'єктивним чинником за предметом дослідження є виробнича потреба казенного підприємства у робітниках відповідної кваліфікації, потреба держави повернути людину з хибного злочинного шляху на шлях суспільно-корисної праці, і це розглядається;

2) залежність прийнятності послуги. Вона залежить від спеціалізації осередку освіти, якісного осередку практичного застосування навичок і умінь ув'язненого, моральності і т. ін.;

3) недовговічність освітньої послуги. Вона залежить від нездатності до зберігання з метою наступного використання;

4) непостійність якості послуги. Вона залежить від психологічних складових настрою викладача, рівня його підготовки і облаштованості місця надання послуги, сприйняття знань ув'язненим, намірів останнього і його планів, що будуть здійснені після відбування покарання.

З наведеного можна дійти висновку про те, що для пенітенціарної системи держави виокремлені особливості є гальмом. Але є й переваги. Вони наступні:

- 1) конкретність вибору і надання освітньої послуги;
 - 2) залежність ефективності навчання від умов роботи і проживання;
 - 3) супровід результату наданої послуги, консультування і опрацювання операцій на робочому місці;
 - 4) відносно постійні характеристики споживачів послуги;
 - 5) конкретність забезпечення контингенту учнів;
 - 6) практична можливість повторення наукової справи, операції чи функції;
 - 7) матеріальна мотивація виробника і споживача послуги.
- 8) Кожна із названих переваг освітньо-виховної послуги при тій умові, що в'язень зосереджується на устремлінні до прогресивного набуття досвіду, освіти і умінь, може завершитися позитивним здобутком. У табл. 3.4 наведена оцінка потенційних можливостей входження ув'язненого з пенітенціарної системи держави у досліджувану сферу суспільно-визнаних послуг.

Таблиця 3.4 – Оцінка потенційних можливостей входження ув'язненого з пенітенціарної системи держави у сферу освітньо-виховної послуги

Області	Надання послуги, % до загального числа ув'язнених			Отримало послугу, %	Задоволено послугою, %
	державою	бажаючих	потенційний ресурс		
Вінницька	30	46	70	15	14
Дніпро-вська	23	42	54	16	15
Донецька	24	32	48	15	14
...
Луганська	24	37	52	14	14
ДДУПВП	30	45	67	15	14

Така сфера суспільно визнаних послуг є найбільш прийнятною для пенітенціарної системи за функцією практичного включення в'язня у суспільно корисну працю за мінімально визначеними ознаками його підготовки до праці, бо вона насичена різноманітними роботами, що є трудомісткими і непривабливими, але доступними людському ресурсу системи. Тобто, житлово-комунальне господарство має просту працю і навіть за загальною оцінкою фахівців є найбільш доступною для пенітенціарної системи держави галуззю економіки, де можна застосовувати її людський ресурс. У цій галузі державою зосереджений комплекс самостійних служб, покликаних за своєю спеціалізацією задовольняти потреби територіальної громади у комунальних послугах, у переліку яких своє місце займають

готельні, енергетичні, санітарно-технічні, транспортно-комунальні і інші види послуг. За державним класифікатором житлово-комунальне господарство, що споживає послуги відповідного господарчого середовища і має назву «підприємства і організації житлово-комунального господарства», об'єднує дві наступні категорії:

житлове господарство. В цей перелік включене відповідне господарство, що впорядковується домоуправліннями, житлово-експлуатаційними конторами, житлово-комунальними відділами, житлово-комунальними конторами підприємств і організацій, об'єднаннями співвласників багатоквартирного будинку, комендатурами житлових будинків і гуртожитків (крім гуртожитків для приїжджих), дачними та житловими кооперативами;

гуртожитки навчальних закладів. В цей перелік включені гуртожитки вищих навчальних закладів, коледжів, технікумів, шкіл-інтернатів та інших різновидів утворень навчальних закладів.

Не вдаючись в інші подробиці розгалуження досліджуваного господарства, скажемо про те, що житлові будинки, як і житлові приміщення в інших будівлях, що знаходяться на території України, утворюють житловий фонд, що очікує обслуговування. До його складу належать:

державний житловий фонд, тобто житлові будинки і житлові приміщення в інших будівлях, що належать державі;

громадський житловий фонд, тобто житлові будинки і житлові приміщення в інших будівлях, які належать аграрним спілкам, іншим кооперативним організаціям, їх об'єднанням, профспілковим та іншим громадським організаціям;

фонд житлово-будівельних кооперативів, тобто житлові будинки, що належать житлово-будівельним кооперативним об'єднанням співвласників;

приватний житловий фонд, тобто житлові будинки чи їх частини і квартири, що належать громадянам на умові приватної власності.

За експлуатацією як державного, так і громадського житлового фонду якраз і спостерігають житлово-експлуатаційні й інші організації чи об'єднання співвласників, діяльність яких здійснюється на засадах самоокупності. Вони, окрім того, забезпечують збереження і належне використання житлового фонду, якість обслуговування мешканців, контроль за дотриманням правил користування і утримання жилого будинку, приміщення і прилеглої території. Тобто замовником і платником послуги може бути житлово-експлуатаційна організація чи рада об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, які заощаджують кошти і ведуть пошук дешевої робочої сили для виконання окресленого переліку робіт, а от здійснювати розмаїття робіт по обслуговуванню можуть різні виконавці. Така робоча сила може бути знайдена винятково у середовищі підприємств й організацій житлово-комунального господарства, бо воно оснащено належним обладнанням, машинами і механізмами, а за такою технічною

облаштованістю і пропонується споживачам понад сорока видів послуг, що й названі «житлово-комунальні послуги». Керуючись тим, що житлово-комунальні послуги — це середовище господарської діяльності, спрямованої на забезпечення умов проживання і перебування осіб у жилих і нежилых приміщеннях, будинках і спорудах, комплексах будинків і споруд відповідно до нормативів, норм, стандартів, порядків і правил, то держава врахувала відмінності і ознаки, що є у діяльності і створила забезпечувальне середовище, що виглядає надійним і називається «комунальні підприємства». Зокрема, створені комунальні підприємства, що надають населенню індивідуальні послуги, постачають йому продукцію, виконують роботи за замовленням окремих осередків і виробляють продукцію для загального суспільного користування. Визначається наступне, що такі підприємства, що є спеціалізованими, фінансуються з місцевого бюджету чи за рахунок коштів індивідуальних або колективних споживачів, а основним продуктом діяльності комунальних підприємств є житлово-комунальні і комунальні послуги, до яких є бажання включитися й трудовому ресурсу пенітенціарної системи. Така система є сприйнятною, привабливою і доступною для здійснення навіть тільки із-за того, що є відповідна робоча сила, що очікує тільки відповідне технічне оснащення. Наведене узагальнення підтверджується тим, що у пенітенціарної системи держави такої техніки, яка є у спеціалізованих комунальних підприємств, не існує. Оскільки якість таких послуг може бути досягнена навіть тільки за рахунок мобілізації фізичних зусиль, то таке означає їх відповідність певній сукупності нормативних характеристик, що висувуються до виконавців і визначає їх здатність задовольняти потреби споживачів відповідно до законодавства. Тобто включитися у їх надання можливо за кваліфікацією і фізичним ресурсом, який притаманний кваліфікації людини. Треба тут обумовитися й про те, що в такі комунальні послуги, що визнаються результатом господарської діяльності, спрямованої на задоволення потреб фізичних і юридичних осіб у забезпеченні водою, водовідведенням, газом та електропостачанням, опаленням, що відрізняються за технологією постачання, включити пенітенціарну систему держави неможливо із-за технологічної ознаки централізованого постачання послуги, а от у середовище комунальних послуг по вивезенню побутових відходів у порядку, встановленому законодавством, є всі належні позитивні оцінки і можливості, і включитися можливо завдяки кваліфікації і теж на умовах екстенсивного фактору постачання людського ресурсу. Окрім того, пенітенціарній системі держави доступні послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій за наступними операціями і роботами, а саме: прибирання внутрішньобудинкових приміщень і прибудинкової території, санітарно-технічне обслуговування, обслуговування внутрішньобудинкових мереж, ремонтне обслуговування і утримання ліфтів, поточний ремонт будинків, обладнання і споруд. Може бути виконана робота за технологією капітального ремонту, тобто здійснена заміна і підсилення

елементів конструкцій і мереж, їх реконструкція, відновлення спроможності несучих елементів конструкцій і т. ін. Серед санітарно-технічних послуг доступними для виконання є вивезення й знешкодження відходів і сміття, дезінфекція, облаштування і прибирання території населеного пункту, утримання місць загального користування, чищення димоходів, серед квартирних – аварійний, поточний і капітальний ремонт будинків, споруд і обладнання, серед транспортно-комунальних - ремонт доріг. Однією з переваг є згода виконувати брудну і недостатньо оплачувану роботу.

Примірний перелік житлово-комунальних послуг, їх склад і оцінка доступності для пенітенціарної системи держави наведено у табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Перелік житлово-комунальних послуг, їх склад і оцінка доступності для пенітенціарної системи держави

Перелік послуг	Використання людського ресурсу в % від загальної кількості									
	Вінницька		Донецька		Луганська		Харківська		УДДУПВП	
	оплачувані	неоплачувані	оплачувані	неоплачувані	оплачувані	неоплачувані	оплачувані	неоплачувані	оплачувані	неоплачувані
Готельні	0,3	0,0	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Енергетичні	0,4	0,2	0,3	5,1	0,4	4,1	0,3	3,1	0,4	4,5
Санітарно-технічні	0,9	1,0	4,1	1,2	0,9	1,3	0,6	1,1	2,9	1,2
Ремонт житлового фонду	1,2	2,1	1,8	2,4	1,7	2,2	1,4	2,1	1,6	2,3
Приготування їжі	7,0	13,1	8,6	12,8	4,4	13,1	6,7	12,8	5,6	13,0
Санітарно-гігієнічні	0,8	2,0	1,0	3,2	0,9	3,4	0,7	3,6	0,9	3,4
Інші	0,1	0,5	0,2	1,0	0,3	0,9	0,1	0,8	0,1	0,6

За наведеними даними розгляд організації і технології надання комунальних послуг спрощується, бо з переліку послуг, які надають населенню для забезпечення побутових умов за окремі позиції за місцем проживання виключаються послуги газо-, водопостачання і водовідведення, а залишається тільки вивезення сміття та нечистот, благоустрою, очищення території від бруднот і операції підсобного ремонту. Тобто, навіть такі послуги, якими є група послуг по оснащенню і здійсненню планового ремонту газопостачальних мереж, встановленню і ремонту газових приладів, якими є кухонні плити, газові колонки і газові котли, що є доступними за кваліфікацією виконання, але вони, все ж таки, є недоступними за обмеженням, що висувається вимогою ступеня безпеки і відповідальності. Тому надалі, коли розглядається сфера житлово-комунальних і інших аналогічних послуг, то мова може вестися тільки за земельні роботи і ті роботи, яким притаманна значна фізична тяжкість.

Так, надання послуг людським ресурсом пенітенціарної системи держави по водопостачанню і водовідведенню практично повторює зміст наведеного про послуги газопостачання і зводиться до виконання брудних і фізично тяжких обслуговуючих робіт.

Така сфера суспільно визнаних послуг, якою є побутова, як і попередня також є розгалуженою, і в ній споживається праця як кваліфікована, так і малокваліфікована. Таке дозволяє вести мову про достатньо високу її прогресивність і більш високий ресурсний потенціал для використання потужності пенітенціарної системи держави за функцією допоміжної робочої сили рядового робітника, що може виконувати обслуговуючі операції і роботи.

Основним товаром за сферою побутового обслуговування є якраз побутова послуга, цінність якої визначається за ймовірністним критерієм. Така ознака сприймається за вкрай важливу, бо діє на користь пенітенціарної системи держави. Обставини, за яких вона набуває особливої споживчої якості, що задовольняє окремо визначену конкретну побутову потребу індивіда чи групи людей, визначаються змістом діяльності чи продуктом споживання, що завершуються ефектом взаємодії, а за таким споживчим підходом встановлюється і споживча вартість, нормативи на яку можна понизити, їх ігнорувати чи навіть скасувати. Про таку відносну приблизність оцінки її змісту говорить і той факт, що побутова послуга так само, як і ряд інших видів послуг, за своїм критерієм матеріальності за окремими видами відноситься фахівцями як до сфери матеріального, так і до сфери нематеріального виробництва. Класифікація її залежить від того, який масштаб і обсяги її відносно до основного виробництва. Класифікаційні прикмети послуги, а їх множина, розташовують її у сукупності за ознакою, що визначається провідною. Розгляд розмаїття побутових послуг виконується за сприянням наступних ознак, а саме:

1) речового змісту послуги. За такою ознакою виокремлюється як дві їх групи, що включають матеріальні (будівництво і ремонт житла, ремонт і удосконалення виробів і т. ін.), і нематеріальні (інформування споживача про можливі побутові послуги, консультація за сутністю отримання послуги, що послуги, пов'язані з доглядом за тілом і т. ін.) послуги;

2) виду виконуваних робіт. За такою ознакою у залежності від числа існуючих видів виокремлюється розмаїття послуг, серед яких за функціональним призначенням своє місце займає індивідуальне пошиття і в'язання трикотажних виробів; перевезення вантажу для населення; послуги перукарень; послуги, пов'язані з доглядом за тілом; послуги пральні; послуги прокатного осередку; послуги фотолабораторії; ремонт аудіо-, телевізійної апаратури, побутових машин і приладів; ремонт і будівництво житла; ремонт і виготовлення меблів; ремонт і виготовлення металовиробів; ремонт і технічне обслуговування транспортних засобів; ритуальні послуги; ремонт і індивідуальне пошиття взуття; ремонт і індивідуальне пошиття одягу; хімічне чищення і фарбування.

3) ступеня значущості за технологією надання чи реалізації послуги. За такою ознакою виокремлюється чотири їх групи, в які включаються ті послуги, що безпосередньо стосуються режимної діяльності підприємства побутового обслуговування (інформація про зміст побутової послуги, використання приміщення, виробничу і пропускну здатність, перелік побутових послуг, рівень сервісного обслуговування, режим роботи і т. ін.), ті послуги, що не пов'язані з наданням основної послуги безпосередньо (категорія підприємства побутового обслуговування, комп'ютерне опрацювання форми зачіски під час отримання послуги перукарні, упаковка відремонтованого приладу і т. ін.), ті послуги основної групи, які споживач замовляє на підприємстві побутового обслуговування (пошиття і в'язання трикотажних виробів, ремонт і індивідуальне пошиття взуття, одягу і т. ін.), а також ті послуги, що не пов'язані з купівлею-продажем їх основного виду безпосередньо, бо виконують побічну функцію відповідно до призначення підприємства побутового обслуговування (доставка відремонтованого чи виготовленого виробу, послуги розважального осередку чи кафетерію під час очікування виконання замовлення і аналогічне з наведеним за формою створення).

4) приналежності суб'єкту бізнесу до галузі економіки, що визначається за сферою послуг. За такою ознакою виокремлюється дві їх групи, тобто ті послуги, що надаються силами працівників підприємств за профілем побутового обслуговування (послуги перукарні, пральні, прокатного осередку тощо), і ті послуги, що надаються із залученням працівників інших галузей економіки вимушено (послуги банків, транспортних організацій і т. ін.);

5) пріоритетності соціально-економічних характеристик послуги. За такою ознакою виокремлюється три їх групи, а саме ті послуги, що сприяють економити витрати праці і часу (доставка предмету взаємодії за адресою, послуги пральні і т. ін.), що економлять грошові засоби споживача (ремонт взуття, швейних, хутрових і трикотажних виробів і т. ін.) і що впливають на економічні показники самого підприємства (індивідуальне пошиття взуття і одягу і т. ін.);

6) характеру витрат кваліфікованої праці. За такою ознакою виокремлюється дві їх групи - ті послуги, що для їх реалізації потребують праці робітників з високою кваліфікацією, спеціальними навичками майстра чи функціональної підготовки і сноровки (ремонт аудіо-, відео-, телеапаратури, електронних приладів, часових механізмів і т. ін.), а також ті послуги, що не потребують висококваліфікованої праці (послуги пральні, прокатного осередку і т. ін.);

7) частоти надання послуги. За такою ознакою виокремлюється три їх групи - систематичні послуги, тобто послуги, що носять масовий характер (індивідуальний пошив одягу, послуги перукарні, ремонт взуття і т. ін.), періодичні послуги, тобто послуги, що надаються в сезонні періоди року чи розраховані на окремі дні попиту (обслуговування свята, ремонтні послуги

взуття, одягу, оселі і т. ін.), епізодичні послуги, тобто послуги, що виникають ненароком і надаються за замовленням чи проханням споживача (індивідуальне пошиття взуття, одягу, ремонт засобів повсякденного вжитку і т. ін.);

8) місця надання послуги. За такою ознакою виокремлюється дві їх групи - ті послуги, що надаються безпосередньо на підприємстві (індивідуальне пошиття та в'язання трикотажних виробів, хімічне чищення і фарбування і т. ін.), і ті, що реалізуються за межами підприємства побутового обслуговування (перевезення вантажу для населення, різновиди послуг прокатних осередків, ритуальні послуги і т. ін.);

9) строку і терміну виконання послуги. За такою ознакою виокремлюється дві їх групи - послуги, що є терміновими і повинні виконувати переважно у присутності споживача (послуги internet-клубу, лазні, перукарні, сауни, осередку хімічного чищення одягу і т. ін.) і послуги з регламентованим строком виконання (будівництво і ремонт житла, виготовлення і ремонт металовиробів і т. ін.).

Для пенітенціарної системи держави важливим моментом кожної із названих груп є ймовірнісний характер визначення оплати, пониження якої є перевагою. Розглянемо зміст і загальні закономірності надання послуги за групою тих її побутових видів, що найчастіше споживаються. Вони вкрай прості і зводяться до наступного:

1. Надання послуги із ремонту побутових машин і приладів. Послуга виконується у виробничому приміщенні, а якщо немає потреби в застосуванні складного устаткування, то й за місцем експлуатації роботи з виробу. Тобто виконання замовлення здійснюється з врахування складності виконання заміни агрегату, виконання операцій ремонту, тестування якості, оцінки надійності роботи предмету ремонту і терміну очікування повторних несправностей, а також у необхідності проведення технологічних випробувань на стаціонарних стендах.

2. Надання послуги із ремонту побутової телевізійної і радіоелектронної апаратури. Послуга виконується виключно у майстерні: ремонтуються автомобільні радіоприймачі і магнітоли, відеокамери і відеомагнітофони, портативна радіоапаратура і музичні центри, телевізійні приймачі комплекси і сукупні пристрої до них, багатопрофільні автомати, комбайни і розважальне устаткування.

3. Надання послуги із ремонту і виготовлення меблів. Послуга виконується як за зразками і переліком послуг, затверджених виконавцем, діючими стандартами і технологічними інструкціями, так і за узгодженими зі споживачами конструкціями і ескізами.

4. Надання фотопослуги. Послуга виконується у фотолабораторії за переліком робіт, затвердженими державою чи з'ясованими між виконавцем і замовником цінами, і у відповідності до стандартних зразків фотовідбитків.

5. Надання послуги із хімічного чищення і фарбування виробів. Послуга виконується у виробничому приміщенні з надання послуг з хімічного чищення та фарбування виробів з використанням технологічного устаткування, хімічних препаратів, реагентів і речовини обробки предмету впливу за технологічними вимогами з доведенням його до відповідної якості.

6. Надання послуги душів, лазень і саун. Послуга виконується у виробничому приміщенні, яке відповідає нормативним вимогам і санітарним нормам і правилам обладнання, улаштування і утримання лазні за її спеціалізацією. Спеціалізацією передбачається наступне: підприємство повинно мати спеціально облаштовані приміщення для очікування послуги та відпочинку споживача після його обслуговування, що впорядковані комфортними меблями і відповідним штатним обладнанням, а також надавати обов'язковий мінімальний обсяг компліментарних благ. У табл. 3.6 наведена оцінка потенційних можливостей входження ув'язненого з пенітенціарної системи держави у досліджувану сферу суспільно-визнаних послуг.

Таблиця 3.6 – Оцінка потенційних можливостей входження ув'язненого в побутові послуги пенітенціарної системи держави

Перелік послуг	Користування послугою ув'язненими в % до загальної кількості									
	Вінницька		Донецька		Луганська		Харківська		УДДУПВП	
	пропонувані	потрібні	пропонувані	потрібні	пропонувані	потрібні	пропонувані	потрібні	пропонувані	потрібні
Ремонт побутових механізмів	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2
Ремонт меблів	22,3	35,0	45,2	65,0	35,2	45,0	45,0	45,0	38,6	45,0
Душі, лазні	100	100	98,4	100	96,2	100	99,2	100	98,9	100
Ремонт одягу	85,0	65,0	65,0	75,0	68,0	70,0	55,0	55,0	69,0	70,0
Інші	56,0	55,0	45,0	55,0	54,0	57,0	54,0	55,0	55,0	55,0

Така сфера суспільно визнаних послуг, якою є транспортне забезпечення і обслуговування, базується на загальнодержавній системі, що оцінюється фахівцями як стратегічна, і її порушення може завершитися автоматично і порушенням економічної безпеки держави. Таке – стратегічне призначення сфери – надає пенітенціарній системі держави окремі види діяльності, і то тільки ті, що потребують кооперації праці для виконання загальнодержавних масштабних проектів, що пов'язуються з будівництвом крупних об'єктів, ліквідацією аварій чи освоєнням земель і територій держави, тобто, якщо вести мову спрощено, зводиться до виконання масштабних земляних робіт на будівництві інфраструктури. Незважаючи на відносну тяжкість земельних робіт, вони відносяться за технологічним процесом у розряд основних робіт, а тому і сфера застосування праці повинна більше сприйматися за видом будівництва і ремонту колій, шляхів і т. ін., що

логічно розцінюється як функція споживання основної робочої сили. Але таке узагальнення не є абсолютною істиною. Щоб встановити місце людського ресурсу пенітенціарної системи держави в досліджуваному середовищі послуг, треба зрозуміти структуру самого транспортного середовища. І така структура, як відомо, до будівництва не має відношення. Структура єдиної транспортної системи держави найбільш вдало описана у джерелі [19, с. 234-241], і за такими даними і уточнюється її зміст. За цим джерелом єдина транспортна система України утворюється за складовими транспорту загального користування, промислового залізничного, трубопровідного транспорту і шляхами сполучення загального і відомчого користування, тобто це є розгалуженою інфраструктурою елементів для надання комплексу транспортних послуг від осередків і пунктів складування і технологічної підготовки вантажу до складових транспортування його замовнику, будь-то держава, її штучне утворення чи індивідуальний споживач. Кожний елемент досліджуваної системи має своє призначення і свої виробничі функції, за якими надаються комплекси основних і додаткових послуг. Ці комплекси є предметом розгляду у даній роботі, і вони наступні:

основні послуги транспортного підприємства охоплюють внутрішні і міжнародні перевезення багажу, вантажів і пасажирів, збереження багажу і вантажів на період їх перевезення і передачі власнику, забезпечення безпеки пересування пасажирів. Якщо є довіра, можуть бути виконаними і не страждають процеси по забезпеченню надійності перевезення, то своє місце у середовищі займає функція людського ресурсу пенітенціарної системи держави;

додаткові чи комплементарні послуги транспортного підприємства стосуються забезпечення пасажирів питною водою, харчуванням і інших біологічних потреб, надання умов для активного відпочинку, сну і культурного проведення часу очікування, спеціальної охорони багажу, вантажів, пасажирів, охорони громадського порядку, особистої безпеки громадян, захисту їх законних інтересів, прав і свобод, запобігання і припинення правопорушень, виявлення і розкриття злочинів, розшук осіб, які їх вчинили, захисту власності від злочинних посягань під час перевезень і т. ін.

Загальна оцінка послуг за їх призначенням виявляє багатоаспектні обмеження для робочої сили пенітенціарної системи держави. Про це можна дійти висновку, навіть, з наведеного, ще треба дотримуватися обмежувальних засобів, правил, норм і т. ін. Так, достатньо сказати про те, що з переліку виключається процеси охорони багажу і вантажів, безпеки, запобігання правопорушень, роботи по вантаженню-розвантаженню і т. ін., бо доручити в'язню деякі з таких функцій було б справою вкрай необачною. За особою пенітенціарної системи держави залишаються окремі, знову ж, будівельні і ремонтні роботи на виокремленій території, де є варта, захисні обмежувальні споруди і т. ін., що можуть бути здійснені у забезпечувальній

мережі сполучення. Але й тут є ряд питань, що пов'язаний з виконанням вимог безпеки, доступу на стратегічні державні і режимні об'єкти в'язнів, неблагонадійних осіб і т. ін. Тобто поглиблюватися у досліджуване середовище більш детально сенсу поки що немає, але скажемо тут про те, що обмежений ресурс використання праці пенітенціарною системою держави є. У табл. 3.7 наведена оцінка потенційних можливостей входження ув'язненого з пенітенціарної системи держави у досліджувану сферу суспільно-визнаних послуг.

Таблиця 3.7 – Оцінка потенційних можливостей входження ув'язненого з пенітенціарної системи держави у сферу транспортних послуг

	Робота ув'язнених в % до загальної кількості									
	Перевозки, перевезення багажу		Будівельні і ремонтні роботи		Ремонт транспорту		Вантаження-розвантаження		Додаткові послуги	
	можливість виконання	виконується	можливість виконання	виконується	можливість виконання	виконується	можливість виконання	виконується	можливість виконання	виконується
УДДУ ПВП	0,5	0,1	56,6	11,8	89,4	8,7	33,4	6,5	0,0	0,0

Така сфера суспільно визнаних послуг, якою є соціальна-культурна, є найбільш розгалуженою, але вона тяжіє до здійснення функції споживання інтелектуальної праці і праці менеджера. Незважаючи на те, що такий модельний ресурс є, все ж таки, таке одночасно й гальмує застосування робочої сили пенітенціарної системи держави. Розглянемо сферу послуг за її сутністю.

Основним товаром соціально-культурної сфери є уречевлені предмети і послуги, що необхідні для задоволення однойменних потреб людини. Їх виробляє і реалізує сукупність галузей виокремлених підприємств, що формують профільні організації для надання. Серед них повинні бути організації для надання двох видів послуг, а саме:

а) соціальних послуг. За такою ознакою виокремлюється послуги за напрямком освіти, науки, наукового дослідження і обслуговування і середовища охорони здоров'я, санітарно-курортних та оздоровчих, фізичної культури і спорту, туристичного;

б) послуг сфери культури. За такою ознакою виокремлюється послуги за середовищами культури і мистецтва.

Тобто особливість організації таких послуг первинно пов'язується з соціокультурним і економічним аспектами руху людської діяльності. За соціокультурним рухом діяльності організації треба виробити, засвоїти, зберегти і розповсюдити культурні цінності, що забезпечують якісну естетичну зміну відносин між людьми. Такий рух діяльності ґрунтується на наявності потреби у задоволенні конкретних історичних етнічних культурних запитів окремих осіб, їх груп, соціумів і відповідної технічної у організації можливості для їх підготовки, задоволення і розвитку, а за

економічним – за ними зберігається засоби стимулювання споживання, певний організаційно-правовий статус, матеріально-технічна база, джерела державного фінансування, економічні механізми нормування, планування, ціноутворення і т. ін. Тобто організації соціокультурної сфери спеціалізуються на наданні соціальних послуг (освіта, охорона здоров'я, наукове обслуговування, санаторно-курортні та оздоровчі послуги, фізична культура і спорт, туризм тощо) і послуг у сфері культури (культура і мистецтво). Але це є теоретичним аспектом, з якого виявити участь пенітенціарної системи держави у процесах неможливо. Таке досягається, коли розглядаються різновиди.

Кожен вид соціально-культурних послуг утворює різновиди, яким за технологією їх надання притаманні специфічні особливості, які й треба прийняти до уваги. Оскільки ця сфера послуг розглядається за принципом включення в неї робочої сили пенітенціарної системи держави і пов'язується з особами пенітенціарної системи, тобто в'язнями, то оцінимо її переваги більш детально з позиції маркетингу і менеджменту за такими трьома з восьми складовими процесу торгівлі соціально-культурними послугами, якими є персонал і його кваліфікація, тобто набутий досвід, особистісні ознаки і процес споживання послуг, тобто як процес відбувається за складом попиту і скільки часу витрачає споживач на отримання послуги, нормативне середовище і оточення, тобто стандарти потреб у послугах і регулятори обслуговування.

Виробництво соціально-культурної послуги ефективно за умови сформованої мережі каналів збуту. Треба обумовитися про те, що для суб'єктів, що їх надають, проблеми недоступності каналів збуту не існує, оскільки виробництво і збут послуги є одночасними і можуть бути локалізовані в їх осередках, офісах, приміщеннях або структурних відділеннях. Такими є послуги культури, охорони здоров'я, середньої, вищої і будь-якої освіти. Тому в збутовій політиці по наданню соціально-культурних послуг пенітенціарна система держави має належні резерви, бо завжди можна розробити таке організаційне середовище відносин, за яким забезпечується як дія просторового (наприклад, вибір місця розташування і каналів збуту), так і часового (наприклад, режим роботи закладу, терміновість обслуговування) фактору механізму взаємодії. Окрім того, соціально-культурні послуги траверсні за змістом, бо дозволяють використовувати як власні канали, тобто приміщення, стаціонарні чи пересувні відділення і філіали соціально-культурного закладу, такі можливості візуальної торгівлі, Інтернет-замовлення, реклами, радіо і телебачення, що забезпечує масштабність прямого збуту, за якого продавець і споживач послуги безпосередньо взаємодіють між собою, а за цим і залучені канали збуту, що забезпечує опосередкований збут.

Щоб не розглядати весь загал послуг досліджуваної сфери, зосередимо увагу фахівців на окремих з них, а саме на послугах охорони здоров'я, санаторно-курортних, фізичної культури і туристичних. Надання послуг

охорони здоров'я вимагає від виконавця фахових знань і умінь. У такому разі є можливість здійснити таку систему заходів, що підпорядковується забезпеченню, збереженню і розвитку фізіологічних і психологічних функцій, оптимальної працездатності, соціальної активності людини впродовж її життя і т. ін. Загальними державними заходами є: створення здорових і безпечних умов життя; гарантування лікувально-профілактичної допомоги; забезпечення лікарськими і протезними засобами; охорона здоров'я матері та дитини; організація санаторно-курортної діяльності і відпочинку; медична експертиза; медична і фармацевтична діяльність; міжнародне співробітництво з питань охорони здоров'я. Треба пам'ятати про таке, що в зонах, де ув'язнені відбувають покарання, практично всі лікувальні дії можуть виконуватися особами з контингенту, що відбуває покарання, якщо є належні навички і практика, а державні медичні працівники відсутні. Але на таке не будемо покладатися, бо з ланцюга дослідження випадає ланка суспільної відповідальності і, щоб не відволікатися, а наближуватися до з'ясування ресурсу предмету дослідження, треба зосередитися на доступних для пенітенціарної системи заходах. Ув'язнені в змозі виконувати всі без винятку роботи технічного змісту по охороні навколишнього природного середовища, забезпеченню санітарно-епідеміологічного благополуччя територій і населених пунктів, брати участь у донорстві крові, виробляти спеціальний одяг, ортопедичні вироби, ортопедичне взуття і протези для інвалідів, здійснювати санітарно-гігієнічні заходи, виконувати будівельні, ремонтні і фізично важкі роботи на території лікувальних і оздоровчих установ і т. ін. Тобто позиції для оцінки можливості включення людського ресурсу пенітенціарної системи держави в сферу є.

Завдяки таким діям пенітенціарна система держави може не тільки посилювати використання в'язнів, але й частково підтримувати працездатність людини, взятої із суспільства, як робочої сили. Це означає, що її послуги опосередковано впливають і на виробництво, і на громадянина, що включається в середовище спожитої послуги.

Надання санаторно-курортних послуг, як і у попередньому варіанті відносин, теж дозволяє пенітенціарній системі держави опосередковано впливати на продовження працездатності людини, що оздоровилася. Оскільки курорт (нім. *kurort*, від *kur* - лікування і *ort* - місце) — це освоєна природна територія на землях оздоровчого призначення, що має природні лікувальні ресурси, необхідні для їх експлуатації будівлі і споруди з відповідними об'єктами інфраструктури, яка використовується з метою лікування, медичної реабілітації, профілактики захворювання, рекреації і підлягає особливій охороні, то особи пенітенціарної системи в змозі виконувати роботи по ремонту будівель, об'єктів і споруд прилеглої території, по благоустрою шляхів природної території, що має розгалужені джерела мінеральних і термальних вод, лимани і озера з цілющими речовинами і т. ін., які розташовані на достатній відстані від курортного закладу, а також по доставці лікувальної грязі, мінеральної води і т. ін.

Оскільки фізична культура є складовою як загальної культури суспільства, так і засобом зміцнення здоров'я, розвитку фізичних, морально-вольових, інтелектуальних здібностей і гармонійного формування особистості людини, а в пенітенціарній системі держави відбувають покарання зазвичай фізично і спортивно розвинені в'язні, то надання послуг середовища фізичної культури і спорту може бути ефективною складовою діяльності. Для здійснення заходу треба мати методiku і умови, що підходящі для заняття фізичною культурою населення. Для цього можна використовувати як матеріально-технічну базу фізичної культури і спорту споруд місцевості, так і споруди, фізкультурно-спортивне знаряддя і обладнання установи. Мова ведеться не про масові оздоровчі, спортивні і фізкультурні послуги, що спрямовані на широке залучення населення до регулярних занять фізичною культурою і спортом, а про зміцнення здоров'я, підвищення розумової і фізичної працездатності в фізкультурно-спортивних секціях і групах любителів оздоровчих систем, що створюються за інтересами. Найпопулярнішими видами є гімнастика, види одноборств, спортивні та інтелектуальні ігри і т. ін., бо якраз вони сприяють гармонійному розвитку людини любого віку.

Надання туристичних послуг пов'язується з екскурсійним варіантом виїзду людини за межі постійного мешкання з метою ознайомлення з визначними історичними, культурними і природними пам'ятками. Тобто оскільки туризм — це тимчасовий виїзд людини з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних або професійно-ділових цілях, то він є однією з найдинамічніших форм державної і міжнародної торгівлі послугами, а в багатьох державах і одним із основних джерел грошових надходжень в скарбницю, факторів забезпечення зайнятості населення, розширення міжособистісних контактів і обміну культурним надбанням. За таким напрямком можна вести мову про таке, що пенітенціарна система держави сама по собі має споруди для утримання ув'язнених, які споконвічно привертали увагу громадян з пізнавальним значенням, бо загалу недоступні. Такий потяг можна задовольнити завдяки спланованим екскурсіям за з'ясованими маршрутами як в покинуті будівлі, так і в заселені. З урахуванням попиту, можна організувати зустрічі і маршрути ознайомлення спілкування з ув'язненими за визначеною темою питань і продаж їх виробів. Головним у цій справі є задоволення культурних і духовних потреб туристів, досягнення специфічних емоційних чи соціально-оздоровчих особливостей, що забезпечують відпочинок відвідувача, розвиток особистості, що задіяна з обох сторін, пізнання невідомого і чогось очікуваного нового, історичних і культурних цінностей, участь у культурно-масових заходах і т. ін. Тобто екскурсія на територію установи пенітенціарної системи держави є доцільною і досягає мети, якщо поєднує у собі виховні, пізнавальні, соціальні, естетичні і економічні якості.

Відношення до оцінки цієї сфери послуг, якою є сфера культури, і громади, і осіб пенітенціарної системи неоднозначне, бо: з однієї сторони —

це культурно-творча діяльність і у середовищі в'язнів вона сприймається у повній мірі і викликає найбільший інтерес, особливо вона цінується, коли мова йдеться про релігію і мистецтво, а з іншої – для них за різними обмеженнями залишається, все ж таки, недоступними більшість видів, а тому створюються їх сублімації. Але треба пам'ятати, що в осередках покарання чекає волі деяка кількість здібних майстрів образотворчого і народного мистецтва. Тобто з огляду на сутнісні особливості досліджуваної сфери відносин, у пенітенціарній системі держави сприймається належним чином і духовна і матеріальна її складові, бо є носії і персоніфікатори, які у змозі і опанувати, і створити витвори, і передати досвід нащадкам за власним бажанням і самостійно. Такий процес невинний, бо існують клани, прошарки і соціальні групи, що володіють культурними цінностями і традиціями, що створені різними поколіннями для окремих зон і тюрем і хворобливо зберігаються і підтримуються, а за таким і є носіями відповідної їм творчої культури, що визначена наукою за терміном «субкультура». У пенітенціарній системі держави, як ніде в іншому місці, субкультура (лат. sub —означає розміщення під чимось чи біля чогось, і cultura) сприймається за її первинним визначенням характеристик, за якими криється система норм і цінностей, яка відрізняє конкретну соціальну групу, що має залежну поведінку, від більшості суспільства. У громадянському суспільстві вона формується під впливом таких факторів, якими є соціальний клас, етнічне походження, релігія чи місце проживання, а в осередках предмету розгляду діє розмаїття факторів, що мають владне, особистісне чи психологічне походження. За такими факторами формуються цінності субкультури, які впливають на формування громадянина чи іншої особистості. Специфічні ознаки віддалені від загально визначених, таких, якими є гостинність, жарти, краса тіла, мова, подарунки, релігійні обряди, ритуали, спільна праця, спорт, танці, а концентруються на ознаках етноцентризму (грец. ethnos - народ і kentron - вістря, осердя), тобто на намаганнях сприймати іншу культуру через ознаки переваги власної на загалах ксенофобії (грец. xenos - чужий і phobos - страх), що сприймається як відображення дії під страхом і за ворожістю до чужих звичаїв і поглядів. Таке сприйняття трансформує основні елементи культури, що є канонічними для суспільства, бо вводяться нові поняття, які упорядковують форму мислення індивідів, яка відображає предмети і явища за штучно обумовленими їх істотними ознаками, що відомі обмеженому колу користувачів і гальмують не тільки впорядкування досвіду людей, але й саме використання мови у процесі спілкування.

За такими формами спілкування відповідно розробляється:

а) система відносин, що будується на виокремлених взаєминах, зв'язках і стосунках між певними суб'єктами, що об'єднуються за клановою залежністю. Такі культури не тільки зміщують і скривляють за допомогою штучно вишколеною системою понять сприйняття загальновідомих пред-

метів сполучень і явищ, але й перекручують їх взаємозв'язки у просторі і часі, наділяють відомим окресленому колу змістовним значенням і сенсом;

б) критерії цінності, що утворюють цільове середовище, у якому загальноприйнятні переконання щодо загальносуспільних цілей і цінностей не сприймаються і людина повинна здійснювати відмінні, що не узгоджуються з моральними принципами, дії і наміри під впливом залежності;

в) кодекси і правила поведінки, що скріплюється негласними положеннями і нормами, які регулюють поведінку людини у відповідності до моральних цінностей субкультури і скритої в ній сфери впливу і залежності.

Наведене здобуває підґрунтя для пояснення походження відносин, що базуються на субкультурі у середовищі пенітенціарної системи держави. Злидарське і пригнічене життя особи у неволі розвиває потяг, що активує критерій взаємодії протилежностей, який ґрунтується на потязі як до високої культури (наприклад, класична музика, література, образотворче мистецтво), так і до народної культури (наприклад, казки, міфи, пісні, фольклор), але таке надихає особистість до конструювання таких продуктів, що призначаються для суворого оточення, у якому треба мати владу, привілеї чи належний статус, що забезпечує їй чітке визначення переваги над іншими. Окрім того, у досліджуваному середовищі не діє і вкрай слабка система засобів масової інформації, що, знову ж, повертає думки творчої особи до середовища народної культури і творчості. Продукти відносин у в'язницях стандартизуються і поширюють серед специфічної публіки, і не тільки в їх осередках виправної системи, але й у громадських утвореннях, де культурний рівень соціальних груп і індивідів обумовлює їх культурні потреби, процеси формування і розвитку завдяки розвиненій оцінці неприязливого сприйняття інакомислення. Таке поширення і масштабність залежить від ряду демографічних особливостей, досягнутого культурного і набутого освітнього рівнів, ідеологічних і релігійних поглядів, національних традицій, побуту свого оточення і середовища виховання, соціально-психологічних факторів. І все ж таки, у сукупності культурних потреб в'язнів своє місце займають видовищні, пізнавальні, рекреаційні, художньо-естетичні і інші потреби, що за своєю матеріальною основою здійснення здатні задовольняти відповідний культурний попит за витворами, бо в'язень є ресурсним носієм когнітивних трудових здібностей якраз до витвору. Гальмуючим чинником є його залежність від режиму відбування покарання і позбавлення волі, тобто від системи державного адміністративно-правового контролю і регулювання відносин за скоєний злочин. Таке частково унеможливорює масове розповсюдження і підприємницької здатності в'язня до творчості, бо технології і нові види послуг розробляються за нього точно так же, як і економічні механізми і методики фінансового планування діяльності казенних підприємств і т. ін. Але, не зважаючи на таке, середовище

пенітенціарної системи держави може приймати участь у заходах культурно-професійної освіти і художньої творчості, а також у діях, що спрямовані на відпочинок, дозвілля і розваги населення.

Така сфера суспільно-визнаних послуг, якою є зв'язок, пов'язується з обслуговуванням населення за облаштованими робочими місцями. Вона є особливо важливою у забезпеченні функціонування економічної, соціальної та інших сфер суспільства без винятку, що обумовлює особливу економічну і соціальну значущість послуг, але вести пошук використання праці пенітенціарної системи держави у такому середовищі немає сенсу, бо можливості мінімальні, і вести широку дослідницьку роботу не є доцільним. Є й інші види послуг, що мають вкрай обмежений ресурс. Наведемо наступний приклад.

Якщо вести мову про послуги підприємств індустрії готельного господарства, то вони, знову ж, далекі від задоволення запитів і потреб гостей за впроваджуваними передовими технологіями їх обслуговування, від пошуку нових форм роботи на конкурентному ринку з конкретних процедур по забезпеченню процесів приймання і розміщення клієнтів, експлуатації номерного фонду, адміністративних і комерційних служб забезпечення, бо нема довіри таким робітникам, що відбувають строк покарання. У такому разі суспільством ставиться під сумнів безпека із-за тривожності середовища, а за цим і умови і якість обслуговування, поведінка персоналу і естетична комфортність навколишнього середовища. Тобто, якщо клієнтові стає відомим, хто зайнятий на його обслуговуванні, то у 80% спершу треба вирішувати моральні питання, бо на них звертається увага за ознаками безпеки, поведінки, збереження майна і т. ін., а уже потім оцінювати реальні економічні вигоди, що надійдуть від спроби увійти у середовище обслуговування. Тобто, й тут за ними, тобто за в'язнями, залишається тільки технічна функція, що повинна бути віддаленою від громадського спостереження. За такою функцією можна допустити участь ув'язненого тільки у будівельних і ремонтних процесах в усамітнених місцях, а саме: облаштування зручних під'їздних шляхів сполучення з готелем, ремонтування мереж освітлення, прибирання території і вивезення сміття і відходів, інший ряд ручної і фізично важкої праці. Тобто можна далі вести мову також про доставку багажу, прасування одягу і т. ін., якщо питання моральних відносин є вирішеним.

Наведене дозволяє вести мову про доступність і розповсюдженість підприємницької функції для пенітенціарної системи держави за видами послуг. Залишається недостатньо дослідженою оцінка застосування праці в'язнів в окремих галузях промисловості.

3.3. Ресурсний потенціал використання потужності банківської системи при наданні послуг

Безсумнівно, що клієнт є сьогодні найважливішим активом компанії.

Без клієнтів компанія не має доходів, прибутків, а отже, втрачає ринкову вартість. Більшість керівників вищого кола погоджуються з тим, що клієнти відіграють вирішальну роль у процесі виживання компанії на ринку й що саме їм необхідно приділяти багато уваги. Ефективні стратегії, орієнтовані на клієнтів, ураховують дві сторони цінності клієнта – цінність, якою компанія є для клієнта, й цінність клієнта для самої компанії. Стратегія, орієнтована на клієнта, не відходить далеко від основних принципів традиційного маркетингу. В ній також найбільш важливим є той чинник, що клієнт цінний для компанії.

У своїх прагненнях до розвитку більшість компаній звертають свою увагу на вихід на нові ринки, презентації нових товарів і залучення нових клієнтів. Однак компанії наражаються на ефект «дірявого відра» – у процесі залучення нових клієнтів старі залишають компанію. Результати ряду дослідів показують, що середній коефіцієнт, який розкриває утримання клієнта для компаній США, становить приблизно 80 % [95]. Якщо звернути увагу на це з іншого боку, то щороку 20 % клієнтів залишають ці компанії. Це свідчить про те, що приблизно за п'ять років середня компанія втрачає кількість клієнтів, яка дорівнює всій кількості її клієнтської бази. Дослідження цього питання виявило важливе правило: витрати на залучення значно перевищують витрати на утримання вже наявної клієнтської бази. Немає сумніву в тому, що компанії необхідно приділяти свою увагу утриманню клієнтської бази. Сама наявність такої проблеми виявляє відсутність розуміння важливості утримання постійних клієнтів. Цей чинник може сильно вплинути в довгостроковій стратегії як на стабільність фінансової установи, так і на її прибутки. У результаті підвищення задоволення клієнтів підвищується і коефіцієнт їх утримання. Також на цей коефіцієнт до рівня обслуговування та задоволення клієнтів впливає продуктова база комерційного банку. Саме продуктова база, її кількість, якість, доступність, конкурентоспроможність, прозорість та новизна впливає на комфорт клієнта та призводить до його утримання саме в цій фінансовій установі. Після того як компанія інвестує свої грошові кошти в програму задоволення клієнтів, керівництву необхідно відстежувати показники задоволення й те, наскільки ж програма впливає на задоволення клієнтів. Однак витрати на утримання клієнтів зазвичай стрімко зростають за умови, що компанія досягає високих рівнів утримання своїх постійних клієнтів. Іншими словами, підвищення коефіцієнта утримання постійних клієнтів з 90 до 95 % є значно дорожчим, ніж зміна цього коефіцієнта з 70 до 75 % [96, с. 84].

Такі дії призводять до такого поняття, як довічна прибутковість клієнта. Це дійова вартість усіх наявних і майбутніх прибутків, отриманих від клієнта за період його співпраці з компанією [96, с. 26]. Необхідність детального дослідження даних діючої клієнтської бази змушує компанії витратити мільйони на створення нових програмних комплексів, які допоможуть відстежувати все, що відбувається з клієнтом. Зв'язок між

клієнтом та комерційним банком відбувається через його продуктову базу.

Під продажем банківських продуктів розуміють укладення та виконання угоди між банком і клієнтом з виконання певних послуг або надання грошей на певний строк. Різний рівень оснащення та можливості банківської системи можуть забезпечити продаж банківських продуктів різного рівня. Так, безбалансові відділення банків, як завжди, обмежені в можливостях продажу кредитних ресурсів. Вони надають послуги з розрахункового обслуговування, залучення ресурсів, обмінних операцій тощо. Балансові відділення або філії банків здатні продавати кредитні продукти разом із розширеним асортиментом послуг, властивих банківським безбалансовим територіальним відділенням. Водночас балансові відділення зазвичай обмежені у видачі великих кредитів і продажу банківських продуктів для здійснення міжнародних операцій (акредитиви, гарантії тощо). Головний офіс банку здебільшого має можливість здійснювати продаж усіх банківських продуктів відповідно до ліцензії Національного банку України. Окремі комерційні банки формують пакети продажу банківських продуктів відповідно до рівня (рейтингу) певного відділення. Рейтинг визначається за такими критеріями, як кількість та структура клієнтів, грошові оборотки з рахунків клієнтів, кваліфікація персоналу відділення, побажання клієнтів тощо. Так, наприклад, «ПриватБанк» класифікує відділення за категоріями (тобто відділення може належати до однієї з категорій: «а», «б», «в» або «г»). Від певної категорії відділення залежить перелік банківських продуктів, які воно має право продавати клієнтам.

Особливістю продажу банківських продуктів є те, що банк, виступаючи посередником на ринку капіталу, майже не використовує посередницькі структури при організації продажу власних товарів. Це відбувається внаслідок того, що продаж основних банківських товарів здійснюється персоніфіковано. Це передбачає наявність у продавця банківського товару відповідної ліцензії НБУ або фізичної можливості здійснювати банківські операції.

Персональний продаж банківських товарів допускає подальший перепродаж окремих видів банківських продуктів, але ці продукти або товари перестають бути банківськими внаслідок їхнього подальшого вилучення з банківського мультиплікаційного процесу [51, с. 47].

Наступна специфіка продажу банківських продуктів полягає у тому, що строк продажу певного виду банківських товарів (кредитів і депозитів) розтягнутий у часі. Банк повинен враховувати можливі зміни умов продажу товару в часі. Навіть ціна товару (відсотки з кредиту) може бути відкоригована банком відповідно до зміни облікової ставки НБУ.

Саме в період першого продажу банківського продукту (послуги) комерційний банк укладає угоду з клієнтами. Строки дії банківського продукту й умови укладеного спільно договору надають нам можливість спрогнозувати приблизний строк обслуговування. Іншими словами, це той час, який є важливим чинником для комерційного банку. Можливість

подовження цих стосунків є найголовнішою проблемою, яка постає перед відділом маркетингу. Чим більший час (строк) обслуговування клієнта в комерційному банку, тим більші прибутки отримує фінансова установа від цих стосунків. Також час впливає на окупність витрат, які були проінвестовані у всеукраїнські рекламні компанії, спрямовані на залучення нових клієнтів. Такий нематеріальний актив, як клієнтська база, є надзвичайно важливим для комерційного банку.

Певні види банківського товару або послуги можуть бути продані іншому комерційному банку. Яскравим прикладом такого вторинного ринку банківських товарів є міжбанківський ринок кредитних ресурсів, на якому банк одночасно може виступати як споживачем, так і продавцем одного й того самого товару.

Подальша персоніфікація продажу банківських продуктів формує специфіку банківської, комерційної та інших видів таємниць під час здійснення продажу банківських продуктів. Це ускладнює можливість рекламування банківських продуктів їхніми споживачами та підвищує роль змістовної складової при переконанні споживача придбати певний банківський продукт.

Особливе місце комерційного банку, банківської системи, банківського маркетингу в процесах суспільного відтворення в регіоні формує значну роль регіональної специфіки продажу банківських продуктів. Так, у розвинутих регіонах буде переважати продаж банківських продуктів, орієнтованих на залучення ресурсів, у той час як у регіонах з дефіцитом фінансових ресурсів попитом будуть користуватися кредитні продукти банку. Регіональна специфіка продажу банківського продукту (послуги) формує особливу соціально-економічну роль продажу банківських послуг, яка полягає у формуванні та стимулюванні процесів накопичення та споживання в економіці. Тому під час проведення рекламних кампаній необхідно враховувати специфіку регіону.

Банківський маркетинг як наука, що досліджує особливості просування та продажу банківських продуктів, більшу увагу приділяє специфічним механізмам створення банківських продуктів, які суттєво відрізняються від механізмів інших галузей економіки.

Під етапами продажу банківських продуктів розуміють черговість послідовних дій комерційного банку та його клієнтів з вибору та споживання певного банківського продукту й повне завершення розрахунків за спожитий (наданий) товар. Основними етапами продажу банківських продуктів або послуг є такі, що формують повторюваний цикл дій, а саме:

1. Аналіз стану ринку банківських товарів, потреб споживачів, власних можливостей та намірів конкурентів, дослідження перспектив інновацій і динаміки їхнього розвитку.

2. Розробка й підготовка банківського продукту або асортименту продуктів відповідно до маркетингової стратегії та ресурсних можливостей комерційного банку.

3. Узгодження умов продажу товару та їхньої прив'язки до наявного асортименту товарів (стосовно тих товарів, що потребують такого узгодження) з власниками банку.

4. Доведення інформації за допомогою всеукраїнських рекламних кампаній до потенційних і наявних клієнтів банку про банківський товар та умови його продажу відповідно до рекламної стратегії та рекламного бюджету банку.

5. Продаж зазначеної групи банківських товарів.

6. Моніторинг просування банківських товарів на ринку банківських послуг.

7. Дослідження та аналіз впливу продажу певних банківських послуг на ефективність комерційного банку, досягнення стратегічних і тактичних завдань.

8. Удосконалення певних банківських послуг та їхнього асортименту, підвищення ефективності їхнього просування та усунення недоліків у роботі маркетингової служби банку.

9. Розподіл отриманих доходів і спрямування їхньої певної частки на подальший розвиток продуктової політики банку відповідно до бюджету й фінансового плану банку.

Окремо потрібно розглянути узгодження продажу банківських товарів з наявним асортиментом продуктів і маркетинговою стратегією банку. При узгодженні зазначених продажів необхідно враховувати таке:

- загальна стратегія комерційного банку спрямована на залучення (збереження) клієнтів до розрахункового обслуговування для формування ресурсної бази комерційного банку та участі сформованих ресурсів у банківському мультиплікаторі;

- упровадження та продаж банківських послуг узгоджуються та підпорядковуються загальній стратегії комерційного банку з урахуванням тактичних особливостей її впровадження;

- під час продажу нових банківських послуг потрібно намагатися залучити нових клієнтів, не втративши наявних внаслідок зміщення акцентів у продуктивній політиці.

Досліджуючи та аналізуючи вплив продажу банківських товарів на ефективність комерційного банку, треба комплексно розглядати ефективність функціонування банківської системи з урахуванням мультиплікаційного ефекту від результатів продажу за всіма філіями певного комерційного банку [51, с. 50].

Маркетинговому відділу необхідно постійно проводити аналіз стану ринку банківських послуг, потреб та побажань споживачів, простежувати наміри конкурентів, стежити за інноваціями конкурентів та динамікою їхнього розвитку. Такі дії необхідні для того, щоб комерційний банк мав конкурентну продуктову базу, яка дасть змогу втримати вже наявну клієнтську базу та залучити нових клієнтів.

Описані етапи продажу банківських послуг мало чим відрізняються від

етапів продажу товарів у небанківському секторі економіки. Разом з тим звичайні товари на певному етапі існування життєвого циклу послуги повністю замінюються новими. Певною мірою це властиво й банківським послугам, але банківська система має у власному арсеналі такі групи послуг, які існують з початку виникнення банків і, напевно, завжди будуть супроводжувати банківську діяльність. До таких продуктів можна віднести послуги банків з розрахунково-касового обслуговування, обмінні послуги, надання кредитів і залучення заощаджень. Ці банківські послуги є базовими та незмінними. Змінюватися можуть тільки умови їхнього продажу.

Як ми вже раніше зауважували, зробити прогноз на строк обслуговування клієнтів у банку можна лише за допомогою продуктів. Строк дії продукту є приблизним строком обслуговування клієнта в банку. Тому нами було запропоновано інший метод поділу клієнтів, адже мета полягає не в аналізі та порівнянні клієнта, а у виявленні строку його прогнозного обслуговування. Нами запропоновано провести такий поділ клієнтської бази банку щодо строку обслуговування:

- короткострокові;
- середньострокові;
- довгострокові.

Короткострокові – це клієнти, які користуються разовими послугами (обмін валют, оплата комунальних послуг, отримання переказів, купівля банківських металів та інші). Середньострокові – це ті клієнти, які пов'язують свої стосунки з банком на більш тривалий період та скріплюють його підписанням договору на отримання банківських послуг. До таких видів послуг належать: відкриття платіжної карти або тарифного пакета, обслуговування із зарплатного проекту, отримання кредиту строком до 3 років, розміщення депозиту. Також цих клієнтів можна характеризувати як клієнтів, що скріплюють свої стосунки з банком укладанням спільного договору строком від 1 до 3 років. Довгострокові – це ті клієнти, які скріплюють свої стосунки з банком укладанням спільного договору на більш тривалий термін – від 3 до 30 років, а саме: автокредитування, придбання нерухомості й отримання кредиту під заставу майна.

Банківський маркетинг не володіє досконалою методикою продажу продуктів, тому іноді його відносять до сфери мистецтва. Упровадження послідовних етапів продажу банківських продуктів на наукових засадах банківського маркетингу здатне забезпечити ефективне прибуткове функціонування певного комерційного банку чи банківської системи. Але це не гарантує абсолютної переваги над конкурентами. Навіть при дотриманні всіх методик і рекомендацій у банківській справі залишається місце для випадковості або непередбачуваності побажань споживачів, впливу інших галузей економіки та сфер суспільного життя, коливання макроекономічних і світових параметрів розвитку. Тривалі дискусії ведуться також серед самих економістів стосовно строків розвитку банківської та валютної систем України, що може суттєво позначитись на механізмах продажу та просування

банківських продуктів. Саме такі умови організації продажу банківських продуктів залишають широкі можливості для розкриття творчих можливостей банківського працівника. Тому, вивчаючи цю тему та це питання, доцільними є розробка та обговорення авторської стратегії, авторського бачення змісту етапів продажу банківських товарів і послідовності їхнього впровадження, акцентування важливості певних деталей алгоритму продажу та просування банківських продуктів.

Найчастіше банки застосовують такі методи стимулювання продажу продуктів:

1. Метод цінової мотивації.
2. Метод додаткових пільг і привілеїв.
3. Метод переконання і переваг.
4. Метод залучення до нових можливостей.
5. Метод формування прогресивного іміджу клієнта банку.

Метод цінової мотивації є, на нашу думку, найбільш дієвим та актуальним у сучасних умовах посилення конкуренції в банківському секторі економіки України. Він реалізується зменшенням вартості банківських продуктів порівняно з попередньою ціною або ціною на відповідні продукти банків-конкурентів. Наочним прикладом такого стимулювання є періодична відміна багатьма банками плати за відкриття поточних рахунків для всіх категорій клієнтів. Така цінова політика банку, безумовно, збільшує кількість клієнтів і просуває пакет послуг певного банку без додаткових витрат на рекламу.

Метод додаткових пільг і привілеїв надає клієнтові можливість отримувати певну користь при покупці пакета банківських послуг. Так, при постійному споживанні певного набору продуктів банк може надати клієнтові право розташування реклами на сайті банку в мережі Інтернет або в приміщенні банку, право першочергового або позачергового обслуговування з касових операцій; обслуговування в додатковий та продовжений час; можливості пільгового користування банківськими гарантіями; право на продовження строку користування банківським продуктом у майбутньому на попередніх умовах тощо.

Метод переконання та переваг полягає в доведенні до відома клієнтів інформації про переваги певних продуктів банку над продуктами, що пропонувалися раніше, або над продуктами банків-конкурентів. Прикладом цього методу є переконання клієнтів у перевагах використання тих або інших видів платіжних карток; різних видів послуг з переказу грошей за кордон; різних форм і видів накопичення заощаджень на депозитних рахунках тощо.

Метод залучення до нових можливостей демонструє такі переваги споживання продуктів певного банку, які відсутні в банках-конкурентах. Так, обслуговування в певному комерційному банку дає можливість зберігати коштовності в депозитних скриньках і спеціалізованих сейфах, що є неможливим в інших комерційних банках України.

Метод формування прогресивного іміджу клієнта банку виник

одночасно з формуванням нової дворівневої банківської інфраструктури в пострадянській економіці. Протягом розвитку ринкових відносин на пострадянському просторі та в Україні такий імідж змінювався від іміджу елітарного клієнта найпрестижнішого банку до іміджу «просунутого» банку з розвинутими загальнодоступними технологіями та навіть до іміджу клієнта банку, який суттєву увагу приділяє благодійній діяльності та соціальному розвитку. Зміни такого іміджу та привабливості для певної категорії клієнтів відбувалися відповідно до вимог часу та розвитку етики й культури підприємництва та ставлення до ринкових відносин у суспільстві.

Стимулювання продажу банківських продуктів не є обов'язковим для банку, але в сучасних умовах поглиблення конкуренції на ринку банківських продуктів важко знайти банк, який не застосовує тих чи інших механізмів стимулювання. Одночасно важко знайти також і банк, який застосовує всі або майже всі відомі механізми стимулювання. Це свідчить про те, що стимулювання продажу банківських продуктів є необхідним у сучасних ринкових умовах, але воно все ж таки не є вирішальним у конкурентній боротьбі за клієнта. Вирішальними є якість та асортимент банківських продуктів і механізми управління продажу банківських продуктів, що здатні забезпечити найбільш ефективно функціонування банківського капіталу з урахуванням мультиплікаційного ефекту його збільшення та перерозподілу.

Банки також застосовують загальномаркетингові механізми стимулювання продажу, наприклад, метод інтенсивної рекламної підтримки. Специфікою вибору методів стимулювання продажу продуктів та їхнього комбінування є застосування банківської таємниці до розробки маркетингової стратегії стимулювання продажу. Таке втаємничення, з одного боку, ускладнює дослідження зазначених процесів з боку фахівців і науковців, а з іншого – надає можливість банківським працівникам розкрити власні здібності та вміння [51, с. 54]. Усе це банк робить для того, щоб стимулювати клієнта, який є його нематеріальним активом. Саме завдяки цьому нематеріальному активу банк отримує свої прибутки та залишається конкурентоспроможним. Велика клієнтська база, яка має довгострокові плани на обслуговування в цьому банку від 5 до 20 років, робить банк надійнішим і конкурентоспроможним.

Розробка маркетингової стратегії стимулювання продажу банківських продуктів є чудовою можливістю для розкриття здібностей студентів під час самостійної розробки такої стратегії та подальшого групового обговорення або під час захисту таких розробок у вигляді курсових, дипломних робіт, есе чи рефератів, тез конференцій, наукових статей тощо. При цьому треба брати до уваги те, що реальним арбітром якості такого маркетингового проекту може бути лише ринок і результати від упровадження запропонованих ідей, бо ідеального механізму стимулювання продажу банківських продуктів або комбінації таких механізмів не існує. Певною мірою вдала маркетингова стратегія в цьому напрямі може бути віднесена до розряду творчих або мистецьких рішень.

Важливим є також і те, що процес розробки та впровадження маркетингових стратегій стимулювання продажу банківських товарів є таким, що вимагає постійного оновлення та перегляду. Та маркетингова стратегія, яка ще кілька тижнів тому була оптимальною та найбільш доцільною в умовах сьогодення, може не приваблювати клієнта. Це підвищує роль суб'єктивного (людського) чинника у функціонуванні банківських процесів і механізмів.

На сучасному етапі розвитку економічних досліджень банківської системи України можна виділити *актуальність означених нижче напрямів наукових досліджень*, які дають адекватну відповідь на сучасні виклики щодо її подальшого розвитку:

1. Дослідження способів розширення асортименту банківських продуктів при одночасному вдосконаленні наявних. Цей напрям наукових досліджень є найбільш важливим для практичного впровадження та найбільш ефективним унаслідок специфіки функціонування мультиплікаційного ефекту при функціонуванні банківського капіталу. Саме цей напрям створює найбільш сприятливі умови для розвитку, поглиблення та підвищення конкурентоспроможності банківської системи України. Основними способами розвитку цього напрямку є такі:

- удосконалення наявних механізмів банківського споживчого кредитування через упровадження нових методик адаптації банківських кредитів до різних потреб і різних верств населення;
- розширення асортименту та інтенсифікація банківських операцій з цінними паперами, активна участь комерційних банків у формуванні ефективного та дієздатного ринку цінних паперів в Україні.

2. Дослідження способів подальшої інтеграції банківської системи України у світову та європейську банківську системи. Особливо актуальними є ті напрями інтеграції, які забезпечують мінімізацію втрат капіталу національної банківської системи та можливий перерозподіл світових грошових потоків на користь процесів суспільного відтворення в Україні. Можливими векторами цього напрямку можуть бути:

- стимулювання розвитку закордонних філій українських комерційних банків;
- залучення іноземних інвестицій у банківську систему України;
- інтеграція банківської системи України до єдиної європейської валюти;
- створення економічних інструментів боротьби та запобігання застосуванню і функціонуванню міжнародних механізмів відмивання брудних коштів за допомогою банківської системи України.

3. Дослідження передумов і напрямів підвищення капіталу українських комерційних банків. Основні з них:

- напрями підвищення розміру власного капіталу українських банків;
- напрями підвищення робочих активів банківської системи України.

4. Дослідження механізмів удосконалення керованості банківської

системи України з боку Національного банку, вдосконалення емісійних і мультиплікаційних механізмів, підвищення ефективності й кваліфікованості банківського менеджменту, кадрового забезпечення банківської системи, надійності банківських операцій, розвиток парабанківської системи, контролю за дотриманням принципів конкуренції та рівних можливостей на ринку банківських послуг.

Особлива роль у сучасних дослідженнях банківської системи України належить удосконаленню наявних механізмів банківського споживчого кредитування через упровадження нових методик адаптації банківських кредитів до різних потреб і різних верств населення. Яскравим прикладом такої адаптації є дослідження цілого ряду питань, актуальних як для комерційних банків, так і для їхніх клієнтів: який строк споживчого кредиту є оптимальним при одержанні споживчого кредиту? Яким є оптимальне співвідношення доходу позичальника до розміру запозичень? Яким є оптимальне співвідношення доходу позичальника до відсоткової ставки з кредиту? Чи існує зв'язок між зазначеними параметрами та видом заставного майна, що використовується для забезпечення кредитних зобов'язань позичальника? Якою є оптимальна схема страхування різних ризиків при використанні споживчого кредитування? Чи існує зв'язок між усіма зазначеними параметрами та чинниками, що впливають на доцільність отримання позики та економічну ефективність застосування конкретних умов отримання споживчого кредиту? Дослідження та наукове обґрунтування відповідей на аналогічні виклики та запитання дозволяють розробити оптимальну кредитну стратегію для різних груп позичальників як під час отримання позики, так і її коригування протягом періоду користування нею. Це особливо актуально в умовах, коли банківська система пропонує споживчі кредити на строк до 25 років, а фінансовий стан переважної більшості позичальників може суттєво змінитися за цей період як у бік погіршення, так і поліпшення. Коригування кредитної політики в таких умовах виявляється достатньо важливим та актуальним.

Зазначені дослідження дають змогу також формувати й коригувати кредитну політику комерційного банку для охоплення найбільшого сегмента споживачів серед різноманітних верств населення й підвищення ефективності та надійності кредитного портфеля комерційного банку, сформованого за рахунок споживчих кредитів. За такої кредитної політики банк усе більше перебирає функцію не тільки кредитора, а й консультанта та радника свого клієнта, що, безумовно, підвищує рівень довіри клієнта до банку, створює умови для підвищення ділової активності та розвитку в клієнта підприємницького мислення та активізації ініціативи споживачів банківських послуг до подальшого розвитку стосунків між клієнтом і банком.

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин оцінка як економічна категорія має велике значення. Оцінка фінансової установи або бізнесу на теперішній час відіграє важливу роль як помічник у визначенні стратегічних планів на майбутнє та має попит на даний вид послуги. Поява такого виду

послуг, як проведення оцінки та визначення реальної вартості бізнесу, пов'язана з переходом на новий рівень відносин в економіці, який відбувся за останнє десятиліття. У сучасних умовах відбуваються кардинальні зміни на фінансовому ринку України. Перш ніж придбати, продати, об'єднати або провести процедуру поглинання фінансової установи, наприклад банку, зацікавлена сторона має право отримати достовірну інформацію про вартість фінансової установи (банку). Якщо звернутися до історії, то початком цього можна вважати розподіл ринку і, як наслідок, виникнення ринку – власності з власниками, які мали повну господарську самостійність і відповідальність за результати господарської діяльності. Саме тоді після поділу власності будь-яке придбання в умовах ринкової економіки обґрунтовується з погляду ефективності вкладених інвестицій, кожен бізнес розглядається як джерело прибутку, отримання якого він повинен забезпечити своєму власнику. Ефективним показником ефективності капіталовкладень, який дає змогу прийняти правильне рішення з урахуванням усіх чинників, що впливають на фінансову діяльність конкретного виду бізнесу, є його інвестиційна вартість (*investment value*), яку ми можемо отримати через проведення повної оцінки фінансової установи [84, с. 5].

Незважаючи на загальне розуміння значущості клієнтелі, дії більшості банків далеко не завжди відповідають власним деклараціям. Причина цьому не обов'язково полягає в тому, що банки докладають недостатньо зусиль в цьому напрямі. Навпаки, більшість банків перебуває в ситуації, коли значні фінансові ресурси інвестуються в програми, що орієнтовані на клієнта, починаючи від оцінки його задоволення від співпраці з банком і закінчуючи управлінням стосунків з клієнтами.

Необхідно усвідомлювати, що фокусування аналізу лише на кількості клієнтів не відображає реальної ситуації, тому слід звернути увагу на дохідність від клієнтської бази. Саме дохідність, яку отримує банк від своєї клієнтської бази, забезпечить надійний показник загальної вартості банківської установи. Іншими словами, керівники, що працюють як у сфері маркетингу, так і у сфері фінансів, можуть бачити лише частину загальної картини. Якщо спеціалісти з маркетингу можуть приділяти велику увагу номінальному валовому обігу фінансів і зростанню кількості клієнтів, то фінансові керівники можуть робити помилкові висновки в питанні сприймання клієнта як активу банківської установи.

Запропонований підхід до оцінки вартості клієнтелі має дві основні відмінності від звичного фінансового підходу. По-перше, на відміну від традиційного фінансового аналізу, під час якого рух фінансових активів і пасивів (як наслідок, вартість банківської установи) прогнозується на рівні банку в цілому, при цьому підході рух відбувається в напрямі знизу вгору за рахунок оцінки дохідності від клієнта. Використання такого деталізованого підходу має, як мінімум, дві важливі переваги. Перша з них носитиме діагностичний характер. Прибуток, доходи й рух грошових засобів обумовлені дією багатьох чинників. Наприклад, припустимо, що протягом

декількох років банківська установа мала постійні доходи. Але при аналізі на «споживчому» рівні можна побачити, що хоча банківська установа збільшує кількість клієнтів, її прибуток у розрахунку на одного клієнта зменшується через велику конкуренцію на ринку банківських послуг. Пропонований підхід дозволяє не тільки сформулювати оцінку загальної вартості банківської установи, але також виявити основні механізми, що впливають на цю вартість.

Друга важлива відмінність такого підходу від фінансових традицій пов'язана з тим, як враховуються витрати на маркетинг. Якщо вважати, що клієнти дійсно є нематеріальним активом банку, які в решті-решт приносять прибуток, тоді маркетингові витрати треба розглядати як капіталовкладення, а не як незворотні витрати.

Зазначений напрям дослідження є актуальним внаслідок зацікавленості акціонерів у визначенні вартості свого дійового бізнесу не тільки з позиції оцінки ефективності управління керівників банку, а ще й з позиції необхідності залучення додаткових інвестицій у зв'язку з об'єднанням з іншим банком та через інші причини. Також не слід забувати про те, що на теперішній час український банківський ринок є перспективним, а отже, привабливим для потенційних інвесторів, тому що значна кількість українських власників банків мають бажання продати свій банк іноземним банківським холдингам. Водночас у інвесторів виникає потреба у визначенні реальної власності комерційного банку та вартості усієї нерухомості, що належить цьому банку. Проведення цього аналізу є обов'язковим для того, щоб власники змогли розробити нову стратегію, спрямовану на збільшення реальної вартості банку, тобто розпочати проведення допродажної підготовки комерційного банку. Також важливим є те, що останніми роками розпочалася розробка та аналіз чинників, які впливають на вартість комерційного банку. Разом з цим нові дійові стратегії, що декларують збільшення вартості фінансової установи, допоможуть зберегти сильні ринкові позиції і розраховувати в майбутньому на залучення довгострокових ресурсів, а це сприятиме виходу на зарубіжні ринки капіталу.

Оцінка вартості комерційного банку та проведений індивідуальний аналіз відіграють першочергову роль у процесі визначення подальших шляхів розвитку фінансової стратегії банку [97]. Визначення вартості дійового комерційного банку є однією із найскладніших видів оцінки, бо аналізується кредитна установа, яка містить у собі всі елементи оцінки його фінансового стану. Здебільшого необхідність проведення оцінки вартості банку виникає в таких випадках:

- повний або частковий продаж банку;
- розміщення акцій банку на фондовому ринку;
- у разі об'єднання або поглинання;
- страхування власності;
- проведення переоцінки основних засобів;
- зацікавленість власника про вартість власного бізнесу;

- ліквідація банку і т.п.

Існує декілька причин, що обумовлюють необхідність проведення оцінки вартості комерційного банку:

- перший і найбільш очевидний аргумент, який вказує на необхідність проведення оцінки банку, є процес його реструктуризації або заміни власника. Новий інвестор або власник, якому пропонується обміняти борги банку на пакет його акцій, має бажання знати, скільки цей комерційний банк реально коштує на теперішній час і яка можливість того, що вартість банку можна збільшити в декілька разів протягом деякого часу внаслідок проведення капіталізації грошових потоків, які генерує банк;

- важливою є розробка стратегії, що буде спрямована на збільшення ринкової вартості нового бізнесу та збереження сильних ринкових позицій і залучення нових клієнтів. Перш ніж розпочати працювати над новою стратегією розвитку банку, необхідно визначити його теперішню ринкову вартість та розробити стратегію його розвитку на наступний рік;

- ринкову вартість банку можна використовувати як індикатор, що висвітлює ефективність управління банком. У процесі розвитку фінансового ринку ефективність кожної компанії і потенціал її економічного зростання розкриваються в зростанні цін на її акції або ціни, яку готовий інвестувати стратегічний інвестор для участі в капіталі банку;

- важливим є чинник потенційного банкрутства підприємства або банку. В разі банкрутства кредитної установи або її ліквідації обов'язковим є проведення оцінки ліквідаційної вартості, що дає змогу оцінити масштаби можливостей задоволення претензій кредиторів.

Починаючи з 2003 р., український банківський сектор розпочав свій стрімкий розвиток на фоні стабільної економічної та політичної ситуації у державі. За даними 2005 р. темпи зростання сукупних активів банківської системи України становили трохи більше 24,3 % протягом року. При цьому активи найуспішніших українських банків за один рік збільшилися більше ніж удвічі. Вражають темпи зростання та величина отриманих доходів українських банків [98]. Ці обставини викликали в потенційних інвесторів значну зацікавленість українською банківською сферою. Нерезиденти, банківські холдингові структури бажають мати власний бізнес у банківській системі, яка активно розвивається і, можливо, є однією із найперспективніших у світі. У свою чергу, українські банківські холдинги використовують купівлю банків як інструмент зміцнення свого бізнесу (ВАТ "Райффайзен Банк Аваль", ПАТ "Укрсоцбанк", АТ "УкрСіббанк") або отримання частки на нових ринках (роздрібному або регіональному). З погляду спеціалізації, найбільший інтерес спостерігається до роздрібних або регіональних банків.

У близькому майбутньому інформація про вартість банку матиме важливе значення для власників у процесі розробки нової стратегії щодо управління банком. Про це свідчить багаторічний досвід розвитку

банківського сектора в країнах з ринковою економікою, яка зумовлює проведення професійної оцінки вартості їхнього бізнесу. Необхідно обов'язково проводити оцінку ринкової вартості комерційного банку, яка необхідна для зовнішніх і внутрішніх користувачів даної інформації. Разом з тим, в Україні ще не була глибоко досліджена ця тема, присвячена проблемі встановлення ринкової вартості дійового банку та його клієнтської бази. Тому своєчасним і корисним бачиться вивчення та використання міжнародного досвіду й практики проведення оціночної діяльності. У зв'язку з цим, мета нашого дослідження – ґрунтовне вивчення цього питання. Уже досліджено наявні методи оцінки вартості банку, застосування яких допоможе врахувати всі можливі перспективи розвитку комерційного банку, а можливо, й української банківської системи загалом. Проведення оцінки ринкової вартості комерційного банку має велике значення для потенційного покупця та продавця компанії при визначенні обґрунтованої ціни угоди, для кредиту – при прийнятті рішення надання кредиту компанії або банку, для страхової компанії – при визначенні розміру страхової суми та страхового відшкодування, для інвесторів – при визначенні теперішньої та майбутньої вартості банку. Оцінка банківського бізнесу також може бути проведена для оптимізації оподаткування, виведення підприємства зі стадії банкрутства в разі формування та проведення антикризової політики для запобігання банкрутства.

Для прикладу розглянемо ситуацію, коли на зборах співвласники вирішують продати банк. Виникає необхідність у проведенні оцінки ринкової вартості комерційного банку. З цього часу розробляється нова стратегія, спрямована на збільшення вартості дійового банку для отримання більшого прибутку від його реалізації. У ході вивчення питання, пов'язаного з оцінкою вартості комерційного банку, зрозумілою стала необхідність дослідження банківської клієнтської бази. Саме вона впливає на розвиток комерційного банку. Клієнтела збільшується завдяки розгалуженню філіальної мережі та правильно проведеній маркетинговій політиці банку, що спрямована на залучення нових клієнтів. Якщо з розвитком філіальної мережі все зрозуміло, то такий нематеріальний актив, як клієнтська база (клієнтела) залишається зовсім не вивченим. Важко заперечити той факт, що клієнтська база є важливим нематеріальним активом фінансової установи. Тому питанню важливості клієнта було приділено достатньо уваги та випущено чималу кількість фахової літератури. Більшість керівників вищого рангу згодні з тим, що клієнти відіграють вирішальну роль у конкурентній боротьбі на банківському ринку й тому саме їм необхідно приділяти свою увагу. Однак аналіз цього нематеріального активу є досить складним і потребує обробки великої кількості інформації, пов'язаної з клієнтською базою та продуктами, якими клієнти користуються. Складність полягає в тому, що цей нематеріальний актив є досить нестабільним і на його поведінку впливає багато чинників. Фінансові установи протягом усього строку своєї роботи постійно інвестують у цей нематеріальний актив за допомогою проведення

рекламних кампаній, створення акцій, знижок, але не завжди такі методи допомагають залучити необхідну кількість клієнтів. Питання вартості або, іншими словами, фінансової цінності нематеріального активу клієнтели досі практично не досліджене. Величина грошового потоку та прибутків фінансової установи залежить від кількості клієнтів, які в ньому обслуговуються. Відповідно банк працює та одержує свій прибуток завдяки клієнтам, які постійно обслуговуються в його філіальній мережі. Вивчаючи питання клієнтської бази банку, розкриємо зміст поняття «клієнт».

Клієнт (англ. – *client*) – людина, з якою ведеться справа: людина, яка платить за послуги [75, с. 128]. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що клієнт – це людина, яка споживає перелік банківських продуктів з певною періодичністю та оплачує послуги банку. Звідси виникає питання, пов'язане з кількістю банківських клієнтів, які створюють клієнтопотік або, іншими словами, клієнтелу. М. І. Кулагін визначає клієнтелу як наявність постійних клієнтів у підприємства та перспективи його розвитку [45, с. 4]. Клієнтопотік – це постійна клієнтська база банку, яка поділяється на короткострокові та довгострокові стосунки між банком і клієнтом. Ще клієнтопотік розуміється як кількість клієнтів, які обслуговувалися в банку протягом певного часу, зумовленого умовами договору між клієнтом і банком.

Клієнтська база комерційного банку є його нематеріальним активом, тому вона має власну вартість, яка потребує її визначення. Кожний комерційний банк, що працює на території України й надає певний перелік банківських послуг, має постійну діючу клієнтську базу. З кожним роком, удосконалюючи свою систему обслуговування, розширюючи свій перелік послуг та мережу нових відділень, банк здобуває більшу кількість постійних клієнтів. Завдяки правильно розробленій стратегії та політиці банку, вміло проведеній рекламній кампанії, спрямованій на впізнаваність бренду, банк отримує постійних клієнтів, які планують своє майбутнє паралельно з цим банком. Усі ці чинники впливають на появу нових клієнтів і втримання усталеного клієнтопотіку або, іншими словами, на формування власної клієнтської бази. Тому в разі проведення оцінки та визначення фінансової цінності наявної клієнтської бази банку та майбутнього клієнтопотіку, отримуємо оцінку активу, який бере участь у формуванні вартості банку. Наявність постійної клієнтської бази вказує на те, що комерційний банк обрав правильну стратегію, яка включає в себе такі чинники, як рівень обслуговування, прозорість у роботі тощо. Відповідно клієнти звертаються саме до цього комерційного банку тому, що саме тут вони отримують усі необхідні послуги. Однією із причин, що впливає на постійність клієнтопотіку, є наявність у комерційного банку розгалуженої філіальної мережі та цілодобової зони обслуговування клієнтів. Клієнт, обираючи комерційний банк, звертає свою увагу саме на те, де він зможе отримувати послуги, тобто на масштаби філіальної мережі та кількість банкоматів, доступних цілодобово.

Придбання іноземними інвесторами комерційного банку супроводжує визначення ринкової вартості банку. Вище в роботі розглядалися способи проведення оцінки, які використовуються найчастіше. Однак, проаналізувавши ці способи проведення оцінки, ми з'ясували, що жоден з цих методів не розкриває метод проведення оцінки клієнтської бази. Також уже було відмічено, що клієнтська база або, іншими словами, клієнтела виступає нематеріальним активом банку і бере безпосередню участь у формуванні прибутків комерційного банку. Жоден з цих методів не розкрив у повному обсязі цього питання. У спільній праці С. Н. Авдєєва, Н. А. Козлова, В. М. Рутгайзера «Оценка рыночной стоимости клиентеллы – нематериального актива компании» проводиться аналіз клієнтели [45]. Автори досліджують питання клієнтели й розглядають її як стосунки між великим видобувачем та його постійними клієнтами – споживачами. Стосунки між ними відбуваються завдяки укладеному договору. На жаль, дослідження цих науковців неможливо використати в банківському середовищі, оскільки вони стосувалися зовсім іншого різновиду клієнтели.

Успішний розвиток комерційного банку потребує стабільних доходів, які залежать від ступеня довіри клієнтів. Утворюється замкнуте коло: стабільність функціонування комерційного банку залежить від довіри до нього клієнтів, яка, у свою чергу, залежить від стабільності роботи комерційного банку. Однак прибуток комерційного банку більшою мірою залежить від довгострокових стосунків і стійкої співпраці, а не від споживання одинарних послуг (короткострокових стосунків). Для цього банки створюють відділи або оплачують спеціалізовані тренінги, які повинні навчити співробітників обслуговувати клієнтів на вищому рівні та проводити продаж банківських продуктів за системою кросселінгу. Спостерігається залежність довгострокових банківських стосунків з клієнтами, від яких залежить прибуток комерційного банку. Індивідуальність банківських послуг простежується в договірному характері, який скріплюється договором і має свій індивідуальний період. Банки є одними із представників послуг з відносно великим проміжком часу (місяць, півріччя, рік та десятки років). Усе залежить від послуги, яку отримує клієнт. Маркетингові витрати – це необхідне капіталовкладення, що дає змогу збільшити клієнтську базу та втримати вже існуючу. Таким чином ми намагаємося роз'яснити, що витрати, пов'язані із залученням нових та утриманням уже наявних клієнтів, є інвестиціями в нематеріальний актив, який у подальшому принесе комерційному банку прибуток і стабільний розвиток. А в період проведення його повної оцінки буде проведена додаткова оцінка фінансової цінності нематеріального активу клієнтели, яка вплине на загальну вартість комерційного банку.

Розглянемо важливість клієнтели для обох сторін: для покупця та продавця комерційного банку. Продавець (власник комерційного банку) зробив замовлення на проведення оцінки ринкової вартості свого комерційного банку, й, отримавши результати, він може залишитися

незадоволеним. Вартість його банку виявилася меншою, ніж він очікував і, звичайно, у цих даних не було враховано вартість клієнтів даного комерційного банку. Як раніше зазначалося, клієнт є нематеріальним активом, вона повинна мати свою власну вартість. Отже, власник комерційного банку отримав неповну інформацію про вартість його фінансової установи (комерційного банку).

Тепер розглянемо позиції покупця. Він має бути задоволеним тим, що йому доведеться сплатити меншу ціну за комерційний банк, що діє. Недоліком є той факт, що продавець не матиме повної інформації про клієнтську базу банку. Зупинимось на цьому питанні детальніше. З проведеного аналізу клієнт може бачити й аналізувати кредитний та депозитний портфелі банку, проте ця цифра не відображає повної картини. Клієнт не в змозі проаналізувати довгостроковість даного кредитного та депозитного портфелів. Нижче ми будемо проводити детальне сегментування клієнтів за строком їхнього обслуговування. Завдяки отриманій інформації такого роду покупець може спрогнозувати кількість клієнтів, які будуть продовжувати свої зв'язки з банком і не матимуть можливість терміново змінити банк через зміну власника або з інших непередбачуваних причин. Обидві розглянуті ситуації свідчать про те, що як власник, так і покупець зацікавлені в детальнішому вивченні цього питання. Також не слід забувати про те, що збільшення кількості клієнтської бази комерційного банку не завжди відбувається завдяки рекламним кампаніям, які проводить банк, але й завдяки філіальній мережі. Кожен клієнт, який планує вибрати банк для майбутнього обслуговування або отримання кредиту, аналізує банк за декількома критеріями, а саме:

- умови обслуговування (тарифи);
- гнучкість продуктової бази;
- швидкість прийняття рішень;
- філіальна мережа та банки-партнери.

Важливу роль при виборі комерційного банку для подальшого обслуговування в ньому відіграє його філіальна мережа. *Філіальна мережа* – це кількість усієї мережі відділень, які географічно розміщені в різних частинах країни та працюють під ліцензією головного банку. Таким чином, кожен клієнт намагається знайти банк, який має велику філіальну мережу для зручності свого обслуговування. Завдяки великій філіальній мережі комерційний банк має можливість покрити всю Україну: її регіони та райони міст. Таке об'єднання дає можливість оперувати мережею, як одним цілим.

Виявляється, що обидва чинники – клієнтська база та філіальна мережа залежать один від одного й не можуть існувати окремо або розвиватися самотійно. Також не слід забувати, що кожен з цих чинників має прямий вплив на формування вартості банку. Потрібно відзначити, що оцінка ринкової вартості клієнтського потоку банку неможлива як без серйозного аналізу характеристик самої клієнтської бази, так і конкретного банку в цілому. Це пов'язано з тим, що дохід, який отримує банк від своєї клієнтської

бази, безпосередньо пов'язаний з умовами його діяльності. При аналізі спостерігається можливість отримати більш-менш реальну вартість клієнтської бази комерційного банку. Відповідно клієнтську базу комерційного банку можна поділити на такі дві частини:

- потенційні клієнти (майбутні клієнти), які звернуться до банку через правильно проведену рекламну кампанію або рекомендації постійних клієнтів;
- клієнти, які користуються послугами банку в теперішній час.

Клієнти – це та основа, яка дає можливість розвивати бізнес та отримувати від нього прибуток.

Наступним поділом нематеріального активу, тобто клієнтели банку, буде умовний поділ на дві категорії. До першої категорії відносимо нематеріальні активи, пов'язані із зовнішнім сприйняттям самого банку – його послуг, іншими словами, сприйняття ринком і зовнішнім середовищем. До таких нематеріальних активів ми й відносимо клієнтську базу комерційного банку. Оскільки в основі виникнення зазначених нематеріальних активів лежить сприйняття навколишнім середовищем комерційного банку та його бренду, то такі нематеріальні активи належать до зовнішніх [45, с. 10]. Водночас, треба виділити зовсім іншу категорію нематеріальних активів, яка прямо не пов'язана із зовнішнім сприйняттям банку. До цієї категорії ми віднесемо спеціально підготовлений персонал, який працює в усіх філіях банку. Нематеріальні активи другої категорії виникли незалежно від сприйняття банку та його філіальної мережі зовнішнім середовищем, бо вони є внутрішнім джерелом розвитку банку. Виходячи з цього, правильно було б назвати цю категорію внутрішніми нематеріальними активами банку [45, с. 11].

Далі необхідно розібратися, внаслідок чого виникає поділ клієнтського потоку на зовнішній і внутрішній. Такому поділу сприяє такий чинник, як різні умови обслуговування, пов'язані з різницею між тарифами на банківські продукти та послуги для співробітників комерційного банку. Такий поділ необхідний для того, щоб розмежувати затрати й доходи на кожен з цих видів нематеріальних активів. Банку непотрібно нести додаткові витрати на залучення внутрішніх клієнтів, але водночас він отримує менший прибуток від обслуговування даного клієнта. Крім того, на залучення зовнішніх клієнтів банк витрачає набагато більше ресурсів, наприклад, на створення та рекламування свого бренду, проведення постійних рекламних кампаній тощо. До того ж цей нематеріальний актив є сильним джерелом залучення нових клієнтів за рахунок своїх особистих стосунків та довіри до них їх знайомих. Проаналізувавши всі ці витрати, банк може зробити висновок про різну вартість зовнішніх і внутрішніх нематеріальних активів банку.

Розглядаючи місце клієнтської бази при класифікації нематеріальних активів, ми відносимо клієнтську базу банку до категорії зовнішніх нематеріальних активів. Постійна клієнтська база утворюється завдяки розгалуженій банківській філіальній мережі, конкурентним банківським

продуктам, вищому рівню обслуговування тощо. Однак зазначена аналогія не зовсім коректна. Якщо ми розглянемо клієнтелу детальніше, то зможемо зрозуміти, що вартість клієнтської бази не є безпосередньою вартістю активів. Вартість цих активів пов'язана з тривалими, зумовленими умовами договору, стосунками, які виникають між клієнтом і банком. Завдяки укладеному договору банк має можливість прогнозувати тривалість стосунків з потенційним клієнтом та можливі доходи в майбутньому від цієї співпраці. Також не слід забувати, що тривалі стосунки між клієнтом і банком, які зумовлені терміном договору від 10 до 25 років, сприяють перехресному продажу банківських продуктів (обмін валют, перекази, оплата комунальних платежів тощо).

О.О. Дима пропонує здійснювати поділ клієнтської бази за такими критеріями, як прибутковість і рівень стосунків. Критерій «прибутковість» передбачає рівень прибутку, який приносить клієнт банку на сьогоднішній день та буде приносити в майбутньому, з урахуванням затрат ресурсів на його обслуговування порівняно з іншими клієнтами; наявність ресурсів; фінансовий стан; якість організації менеджменту тощо. Що стосується осі «міра взаємодії», то необхідно вирішити, чи варто будувати стосунки з клієнтами, враховуючи їх початковий та перспективний рівень прибутковості. Сформовано такі етапи процесу поділу клієнтів на групи:

Етап 1. Первинний поділ клієнтів на фізичних і юридичних осіб, який застосовується всіма банківськими установами. Аналіз юридичних осіб доцільно здійснювати за галузевою належністю, і при цьому до кожної групи підібрати спеціальний перелік чинників. Зроблено висновок про необхідність поділу юридичних осіб на п'ять груп, а фізичних – на чотири, що зумовлено рівнем доступу до інформації про представників кожної із груп. Поділ юридичних осіб на п'ять груп зумовлений тим, що, надаючи підприємству принаймні одну послугу, банк отримує інформацію, якої достатньо для того, щоб проаналізувати клієнта і зробити про нього висновки стосовно побудови стосунків. Інформації бракує лише про потенційних клієнтів, тому вони віднесені до окремої групи.

Етап 2. Визначення рівня прибутковості. Запропоновано два методи до визначення прогнозованого рівня прибутковості клієнтів банку. Перший метод – експертна оцінка. За цим методом група співробітників банку, яка складається з представників різних відділів банківської установи, колективно приймає рішення про занесення клієнта до однієї із чотирьох груп. Другий метод – застосування параметричного методу. Оцінка тут здійснюється за заздалегідь виділеними параметрами (пропонується три групи параметрів: маркетинг, управління, фінанси) та порівнюється з еталонними показниками, причому параметричні показники й еталонні значення визначаються експертним методом.

Етап 3. Поділ отриманих груп клієнтів за таким критерієм, як міра взаємодії. Необхідно визначити, чи будувати з клієнтами стосунки, що

забезпечать зростання прибутку або його стабільне надходження, чи пропонувати їм стандартне обслуговування.

Етап 4. Аналіз результатів поділу та їх корекція. У результаті поділу може бути отримана непропорційно велика група клієнтів. Виникає необхідність перерозподілу клієнтів або вжиття необхідних заходів для вирівнювання диспропорції. За оцінками експертів, таке співвідношення має становити 15 до 85 % – відповідно ключові клієнти та клієнти, що розвиваються, до клієнтів, які потребують стандартного обслуговування, та випадкових клієнтів.

Етап 5. Вибір стратегії поводження з кожним клієнтом. Такими стратегіями є підтримка та поглиблення стосунків, розвиток стосунків, зниження затрат, звільнення.

За результатами поділу клієнтської бази формуються такі чотири групи: клієнти, що розвиваються; ключові клієнти; випадкові клієнти; клієнти, що потребують стандартного обслуговування (рис. 3.4) [87, с. 13].

Метод поділу клієнтської бази комерційного банку, запропонований О.О. Дима, дозволяє відстежувати статистичні дані клієнтів, які обслуговуються, та здійснювати їх порівняльний аналіз.

Аналіз ринку банківських продуктів свідчить про те, що корисним для банку є певне поєднання та комплексне впровадження комбінованих модифікацій банківських продуктів, які, з одного боку, здатні задовольнити попит споживача на банківські послуги, а з іншого – враховувати обсяг спожитих послуг і тривалість співпраці з клієнтом при розрахунку розміру кредиту для певного клієнта в разі користування ним [56, с. 48].

Нами запропоновано провести поділ клієнтської бази банку щодо строку обслуговування на короткострокові, середньострокові, довгострокові (див. розділ 1, 1.3).

Міра взаємодії	Висока	<p>Клієнти, що розвиваються Сегменти ринку, що розвиваються (наприклад, студенти і менеджери нижчого та середнього рівнів). Цьому сегменту можна значно розширити перелік наданих послуг у майбутньому</p>	<p>Ключові клієнти VIP-клієнти, які приносять банку значні прибутки або зберігають значні кошти на рахунках банку</p>
	Низька	<p>Випадкові клієнти Ці клієнти привертаються за рахунок традиційних маркетингових заходів і за порадою тих клієнтів, що вже обслуговуються в банку</p>	<p>Клієнти, що потребують стандартного обслуговування Ці сегменти є прибутковими за умови стандартизованого обслуговування, і до них застосовується класичний маркетинг</p>
		Низька	Висока
		Прибутковість	

Рисунок 3.4 - Характеристика виділених груп клієнтів

Таке розмежування клієнтів є обов'язковим, адже ми маємо змогу отримати прогнозну інформацію про те, яка кількість клієнтів і на який строк буде обслуговуватися в банку. Клієнти, які оформили свої стосунки з банком укладанням спільного договору на більш тривалий термін, протягом цього терміну паралельно користуються іншими банківськими послугами. Клієнти, які належать до довгострокових, приносять комерційному банку більший дохід, ніж ті, які належать до короткострокових. Клієнти, які належать до групи довгострокових, виступають елементами постійної реклами для комерційного банку. Наприклад, клієнти під час обслуговування в банку користуються його платіжними картками, що виглядає як реклама для кола їхніх знайомих. Завдяки добре налаштованій філіальній мережі й правильному підходу до обслуговування клієнтів значна їх кількість продовжує свої стосунки з банком, продовжуючи строк дії договору. Вартість подібних тривалих стосунків і становить вартість такого нематеріального активу, як клієнтська база. Безумовно, такі стосунки є результатом сприйняття банківського бренду та його філій зовнішнім середовищем. Ставлення клієнтської бази до нематеріальних активів набуває важливого сенсу при детальнішому вивченні методу оцінки вартості клієнтської бази комерційного банку.

РОЗДІЛ 4 ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

4.1 Оцінка рівня застосування підприємницької функції в секторі виробництва корисного продукту

Нарощуванню потенціалу підприємництва на початковій стадії мінливої економіки приділяється велика увага, оскільки цей вид прояву людської діяльності є невід'ємною складовою ринкової господарської системи країни. У цій сфері, яка відповідно до свого масштабу розподіляється між великим, середнім і малим підприємництвом, створюється і функціонує значна маса виробничих, трудових, матеріальних і науково-технічних ресурсів. При цьому мале підприємництво по суті своїй є основою для середнього і великого підприємництва. Тому в країнах з перехідною економікою отримує розвиток мале підприємництво як наймасовіша, динамічніша і гнучкіша організаційна форма ділового життя, яке придбаває все більшу питому вагу в економіці, і формується як самостійний підприємницький її сектор.

До основних функцій підприємницького сектора в умовах мінливої економіки, які роблять істотний вплив на кількість і якість праці, що залучається, відносяться розвиток економічної конкуренції, рішення проблем зайнятості за рахунок створення додаткових робочих місць, пом'якшення соціальної напруги, наповнення ринку товарами і послугами, активізація споживчого попиту, демократизація ринкових стосунків завдяки формуванню активного середнього класу, пом'якшенню майнової диференціації, розширенню соціальної бази реформ. Оскільки організаційні посилки нарощування або збереження підприємництва в державі різні - велике підприємництво формується на базі великих підприємств держави і має постійну його матеріальну підтримку, а середньому і малому підприємству виявляється тільки законодавча підтримка - те виконаємо дослідження загальних процесів, які позначаються на їх розвитку, бо на сучасному етапі становлення економіки повноцінне розчленовування економічної системи на елементи недоцільне.

Сфера малого підприємництва України до теперішнього часу є істотною складовою частиною економіки країни. Аналіз стану підприємництва в Україні, здійснений за даними офіційної статистики, свідчить про те, що в цій сфері функціонують 151,4 тис. малих підприємств з чисельністю працюючих на них більше 1 млн. чол., близько 4,7 тис. спільних підприємств з прямими іноземними інвестиціями, в яких працює близько 95 тис. чел., 35,5 тис. фермерських господарств з 67,0 тис. працюючих, а також 930 тис. індивідуальних підприємців без створення юридичної особи. В цілому в малому підприємстві зайняті понад 2 млн. чел., а доля виробничих малих підприємств у внутрішньому валовому продукті складає близько 7%. У 2010 р. підприємствами малого бізнесу усіх форм власності зроблено продукції (робіт, послуг) на 52,9 млрд. грн. За 1995-2010 рр.

питома вага малих підприємств в промисловому виробництві України виросла з 2,1 до 8,5%.

По своїй структурі підприємництво в Україні представлене в основній своїй частині підприємствами малого бізнесу. Трансформація економіки в Україні сприяла відповідним змінам у формах власності великих і малих підприємств. За 1992 -2010 рр. доля малих підприємств з державною формою власності скоротилася з 14 до 5 %, в структурі недержавної форми власності доля колективною зросла з 50 до 75 %. Малих підприємств переважно зосереджені в торгівлі, громадському харчуванні і туризмі 45 %, в промисловості - 14, будівництві - 20%. Саме завдяки цим видам підприємницької діяльності отримали високі темпи розвитку малі і середні підприємства. Для порівняння скажемо: в розвинених країнах доходи від малого і середнього бізнесу завдяки гнучкості і здатності забезпечити високу економічну ефективність, модернізацію виробництва, випуск конкурентоздатної продукції складають 50-60 % внутрішнього валового продукту (табл. 4.1). Кількість малих підприємств з розрахунку на 1000 чел. населення у Франції складає 35, Німеччині - 37, Великобританії - 46, Японії - 49,6, Італії - 68, США - 74,2. Це пояснюється тим, що в країнах, що є лідерами світового економічного розвитку, малій і середній частці бізнесу виявляється сприяння завдяки ефективній і цілеспрямованій системі дерегулювання розвитку підприємництва і структурної перебудови економіки, а також постійній реалізації комплексу заходів по підтримці підприємців малого і середнього бізнесу.

Таблиця 4.1 - Стан розвитку малого підприємництва в розвинених країнах світу і в Україні

Показники	США	Японія	Велико- британія	Італія	Германія	Франція	Україна
Кількість малих підприємств, тис. од.	19300	6450	2630	3920	2290	1980	151,4
Число малих підприємств з розрахунку на 1000 чол. населення	74,2	49,6	46,0	68,0	37,0	35,0	3,0
Чисельність зайнятих в малих підприємствах, млн. чол.	70,2	39,5	13,6	16,8	18,5	15,2	2,1
Доля малих підприємств в загальній кількості, %	54,0	78,0	49,0	73,0	46,0	54,0	8,0
Доля малих підприємств у внутрішньому валовому продукті, %	50-55	52-55	50-53	57-60	50-54	55-62	7,0

По рівню розвитку малого підприємництва Україна відстає і від країн Європейського Союзу. Її значно випереджають за цими показниками Польща, Словенія, Чехія, Естонія і інші європейські держави. Курс на здійснення ринкових реформ означає усебічну підтримку розвитку підприємництва, у тому числі малого бізнесу, як рушійної сили структурної перебудови економіки. Перспективність такого курсу підтверджується досвідом країн з перехідними економіками. Наприклад, Польща завдяки погодженим заходам усіх владних структур по розвитку малого підприємництва досягла значних успіхів в національній економіці: діє близько 1,5 млн. підприємств, 99 % яких - малі підприємства з чисельністю працюючих менше 50 чол. В основному це приватні фірми з високою продуктивністю праці, їх вклад у внутрішній валовий продукт держави складає близько 40 %.

Аналізом представлені статистичні дані підтверджують те положення, що малий і середній бізнес в Україні ще не створив належного конкурентного середовища і не став таким же значимим сектором економіки, як в інших країнах. За даними соціологічного опитування підприємців Донецької області, виконаного нами з метою визначення найважливіших проблем розвитку малого підприємництва, серед причин, які найбільшою мірою перешкоджали розвитку малих підприємств в Україні, респонденти виділили наступні: поширення практики взаємних неплатежів між підприємствами - 50 %; високі податки - 48; корумпованість представників офіційних органів влади, їх зв'язок з кримінальними елементами - 40; труднощі проходження безготівкових платежів - 20; високі відсотки за банківські кредити - 16,7; зовнішньоторговельні і митні правила - 16,7 %. На думку підприємців основні чинники, що перешкоджають розвитку бізнесу, можна розділити на витікаючі від законодавчої і виконавчої влади - порядок реєстрації, неузгодженість вимог контролюючих інстанцій, оподаткування, продиктовані ринковими умовами, - відсутність грошових і оборотних коштів, неплатежі, і внутрішні - відсутність знань і досвіду управління бізнесом. Такі ж результати мають місце і в інших регіонах України.

Виконаємо далі аналіз характеристик економічної моделі регіону, виходячи з виявлених організаційних особливостей. При цьому до уваги береться та обставина, що взаємодія виробничо-технологічних моделей господарюючих систем в регіоні завершується імовірно непропорційним наповненням ринку товарами, зростаючою нездатністю території до використання продуктивних сил і хронічним надлишком робочої сили. Головним завданням справжнього кількісного аналізу виступає виявлення тенденцій в розвитку економічних процесів, що завершуються нарощуванням або зменшенням продуктивної і споживної функції суспільства. Тому потрібно на основі зіставлення кількісних показників вивчити сутнісні закономірності сучасного суспільства, ґрунтуючись на конкретні статистичні або числові дані про процеси розвитку окремої території.

Потенціал підприємництва можна простежити по питомих вагах трьох показників, серед яких значаться доля державної і приватної власності на засоби виробництва, доля об'єму продукції, що випускається підприємствами названих форм власності, і доля чисельності працездатного населення, зайнятого підприємництвом.

Сукупність для аналізу представляє територія Донецької області з її потенціалом, досліджувані характеристики якої аналізувалися по матеріалах статистичної звітності і узгоджуються з існуючим адміністративно-територіальним діленням, введеному в Україні. У складі області міст обласного підпорядкування налічується 28, міст районного підпорядкування - 23, внутрішньоміських районів - 21, сільських районів - 18, селищ міського типу - 132, сільських рад - 253, сільських населених пунктів - 1124. Населення області в 4953 тис. чоловік розташоване на території в 26518 квадратних метрів з щільністю в 187 чоловік на один квадратний кілометр. На території, питому вагу який в державі складає 4,4%, проживає 10,0% населення. За даними статистичної звітності серед шести промислово розвинених областей Донецька область має в розпорядженні типові характеристики (табл. 4.2): в ній забезпечується відносно середнього по Україні приріст 50% досліджуваних показників. Такими ж показниками відрізняються ще Одеська і Харківська області, тоді як в Дніпропетровській, Запорізькій і Луганській забезпечується приріст по 33,3% показників.

Таблиця 4.2 - Характеристики приросту показників в промислово розвинених областях України

Найменування області	Промислове виробництво	Реалізація послуг	Виробництво споживчих товарів	Роздрібний товарообіг	Середньомісячна заробітна плата	Рівень інфляції
Донецька	+6,8	-2,2	+6,1	-10,4	+12,9	+15,7
Дніпропетровська	+2,5	+0,4	+16,6	-4,8	+10,5	+21,3
Запорізька	+10,0	-7,6	+1,5	-11,5	+17,3	+13,2
Луганська	+9,1	-12,6	+2,5	-13,8	+12,9	+20,6
Одеська	+3,8	-3,5	-8,5	+2,3	+24,9	+14,1
Харківська	+3,9	-7,5	+12,1	-1,2	+15,7	+23,8
Україна	+4,3	-7,1	+7,2	-5,4	+15,6	+19,2
Приріст показника Донецької області відносно середніх по Україні, ± %	+58,1	+69,0	-15,3	-92,6	-17,2	+18,2

Відзначається також і та обставина, що відтворювальним процесом області забезпечується 20,1% промислового виробництва на основі приведення в рух 12,9% основних виробничих фондів і освоєння 13,5% капітальних вкладень України. При цьому з території України вирушає 18,4% товарної продукції саме за рахунок промислового виробництва Донецької області. Отже, статистичному аналізу піддається соціально-економічна

модель, як адміністративна одиниця держави, в якій по припущенню дослідників є достатній потенціал за тими названими вище показниками, які в достатній мірі характеризують зміни в нарощуванні або загасанні споживчої функції суспільства. Ця модель об'єднується адміністративними рамками управління, єдиною соціально-побутовою, комунальною і ринковою середовищами життєзабезпечення діяльності людини.

Про стан ринку на території Донецької області, що становить головний елемент справжнього дослідження, можна судити з даних про реалізацію товару і послуг населенню. У табл. 4.3 приведена динаміка, що відбиває темпи становлення ринку, одержуючого певний розвиток після кризового 2009 р. У 2010 р. відносно 2008 р. виріс об'єм продажу товарів населенню (на 13,4%), активізувався роздрібний товарообіг організованої торгівлі і реалізації послуг населенню в колективній і приватній формах власності.

Таблиця 4.3 - Динаміка розвитку ринку Донецької області

Найменування показника	Рік			Відхилення 2008 р. до 2010 р., ±
	2008	2009	2010	
Об'єм продажу товарів населенню, млн. грн.	2533,7	2548,0	2874,6	+340,9
Динаміка показника, %	100,0	100,6	113,4	+13,4
Оборот організованих ринків, млн. грн.	627,0	603,6	783,4	+156,4
Динаміка показника, %	100,0	96,3	124,9	+24,9
Оборот неформальних ринків, млн. грн.	71,0	28,0	20,1	-50,9
Динаміка показника, %	100,0	39,4	28,3	-71,7
Роздрібний товарообіг організованої торгівлі по формах власності, якість:				
колективною, млн. грн.	1382,3	1455,3	1652,4	+270,1
динаміка показника, %	100,0	105,3	119,5	+19,5
приватною, млн. грн.	293,0	292,2	306,4	+134,0
динаміка показника, %	100,0	99,7	104,6	+4,6
державною, млн. грн.	160,3	155,2	101,9	-58,4
динаміка показника, %	100,0	96,8	63,6	-36,4
Реалізація послуг населенню по формах власності, якість:				
державною, млн. грн.	664,5	655,0	782,2	+117,7
динаміка показника, %	100,0	98,6	117,7	+17,7
колективною, млн. грн.	335,4	364,9	357,8	+22,4
динаміка показника, %	100,0	108,8	106,7	+6,7
приватною, млн. грн.	8,5	10,4	9,4	+0,9
динаміка показника, %	100,0	122,4	110,6	+10,6

Обстежувана територія відтворює практично усі відомі продукти і речовини, ряд з яких відрізняється своєю високою долею. Питома вага Донецької області у виробництві однойменного продукту України складає 15% і вище по дев'яти найменуваннях продукції. У цьому переліку доля об'єму здобутої солі харчової в загальному обсязі її випуску досягає 90%, зробленого готового вугілля - 58, коксу - 50, чавуну - 47, стали - 45, прокату - 38, труби сталеві - 24, цементу - 20, електроенергії - 15%. Галузева структура промисловості області, побудована згідно моделі галузевого комплексу, представлена в табл. 4.4. На початок 2011 р. провідне місце займали володарі однакової долі (по 32,5%) в основних промислово-виробничих фондах дві галузі економіки - чорна металургія і паливна промисловість. Чорна металургія (4,6%) випереджає більше, ніж в 2,69 разу паливну промисловість (17,3%), за об'ємом виробництва, а паливна промисловість (36,0%) - чорну металургію (22,7%) майже на 1,59 разу за чисельністю промислово-виробничого персоналу. Після значного занепаду промислового виробництва, який в 2009 р. відносно 1990 р. перевищив 2 рази в чорній металургії, паливній промисловості, машинобудуванні і металообробці, майже в 7 разів - при виробництві будматеріалів, деякий приріст виробництва забезпечується в 1998 р. харчовою промисловістю, чорною металургією і електроенергетикою.

Таблиця 4.4- Структура промисловості Донецької області за станом на 01.01.2011 р.

Найменування галузі економіки	Обсяг виробництва	Основні виробничі фонди	Чисельність виробничого персоналу	Динаміка промислового виробництва, 2009 р. до		
				1990 р.	1995 р.	2008 р.
Чорна металургія	46,6	32,5	22,7	47,5	112,3	112,0
Паливна промисловість	17,3	32,5	36,0	46,6	100,3	100,5
Електроенергетика	13,2	7,1	3,6	39,1	69,2	108,8
Машинобудування і металообробка	8,7	12,7	20,7	56,4	72,1	99,7
Харчова промисловість	5,3	1,8	4,7	29,4	87,4	119,4
Хімічна і нафтохімічна промисловість	3,1	3,9	2,2	35,9	108,9	98,9
Промисловість будматеріалів	2,4	3,8	3,4	15,6	57,1	91,0
Інші галузі з питоною вагою показника менше 0,5%	Не включено в дослідження					

Таким чином, якщо враховувати в розрахунках трирічний період розвитку ринку (таблиця 4.3), то споживча здатність території підвищується по послугах (від 6,7 до 17,7%), що робляться населенню, активізується роздрібний товарообіг колективної (+19,7%) і приватної (+4,6%) формами власності, що дозволило отримати позитивні зрушення за об'ємом продажі товарів населенню (+13,4%) і підвищити оборот організованих ринків (+24,9%). Проте, нарівні з цим за дев'ятирічний період роботи колективів в провідних галузях області (таблиця 4.4) спостерігається стрибкоподібна зміна показника. Це означає, що пониження виробництва продукції призводить не лише до зниження споживчої функції території, але і до безповоротної втрати частини продуктивних сил суспільства, які залишаються незатребуваними і приходять за рахунок цього в непридатність. Про це свідчать матеріали табл. 4.5-4.6, в яких дається оцінка фінансових результатів роботи найбільш потужних галузей економіки області і оцінка резерву населення, готового до працевлаштування.

Таблиця 4.5 - Динаміка фінансових результатів¹⁾ по основних галузям економіки Донецької області

Найменування галузей економіки	Рік			Приріст 2009 р. до 1995 р., ±
	1995	2007	2009	
Промисловість, млн. грн.	1493,3	1029,9	883,1	-610,2
Динаміка показника, %	100,0	69,0	59,1	-40,9
Транспорт, млн. грн.	639,6	207,2	358,4	-281,2
Динаміка показника, %	100,0	32,4	56,0	-44,0
Будівництво, млн. грн.	120,0	101,3	29,0	-91,0
Динаміка показника, %	100,0	84,4	24,2	-75,8
Постачання і збут, млн. грн.	86,7	30,6	24,5	62,2
Динаміка показника, %	100,0	56,1	28,2	71,8
Сільське господарство, млн. грн.	52,6	-181,9	-200,7	-253,3
Динаміка показника, %	Не розраховується			
Торгове і громадське живлення, млн. грн.	34,3	25,4	30,6	-3,7
Динаміка показника, %	100,0	74,1	89,2	-10,8

1) Розраховано як різниця між сумою прибутку і збитків.

З цих таблиць витікає, що в досліджуваній період нарощується збитковість виробництва продукції і послуг. Так, в промисловості занепад складає 40,9%, і далі, розташовуючи показник за збільшенням, на транспорті - 44,0, в постачанні і збуті - 71,8, у будівництві - 75,8%. Збитковість сільського господарства переходить допустимі межі і не була розрахована. Виявлений стан отримуваних фінансових результатів найбільш вагомим по питомій вазі продукції, що реалізовується, і послуг скорочує споживання праці, а отже і споживчу функцію території. В результаті чисельність

безробітних зростає (у 2009 р. приріст показника відносно 1994 р. склав 19,8%), тоді як питома вага працевлаштованих від загальної чисельності тих, що перебували на обліку в державній службі зайнятості за даними табл. 4.6 знижується (- 34,4%).

Таблиця 4.6 - Оцінка потенціалу працевлаштування населення
Донецької області

Найменування показника	Рік				Відхилення 2009 р. до 1994 р., ±
	1994	1995	20077	2009	
Чисельність безробітних, тис. чел.	4,6	88,5	50,7	95,7	+91,1
Динаміка показника, число разів	1,0	1,8	11,0	20,8	+19,8
Полягало незайнятого населення впродовж року в службі зайнятості, тис. чел.	47,4	53,2	128,2	132,5	+85,1
Динаміка показника, число разів	1,0	1,1	2,7	2,8	+1,8
Рівень зареєстрованого безробіття серед населення на кінець періоду, %	0,16	0,30	1,84	3,52	+3,36
Динаміка показника, число разів	1,0	1,9	11,5	22,0	+21,0
Питома вага працевлаштованих в загальній чисельності тих, що перебували на обліку, %	39,9	39,0	20,4	26,2	-13,7
Динаміка показника, %	100,0	97,7	51,1	65,7	-34,4

Істотний вплив на використання потенціалу робочої сили і знарядь праці робить власне організація виробництва. Структура втрат часу 4,0 тис. працівників досліджується по матеріалах опитування респондентів трьох великих підприємств області: Концерн «АВК», АТ «Норд», ВАТ «Концерн Стирол». У таблиці 4.7 надані звідні дані. Розрахункова завантаженість робітника по них варіюється в широких межах, але за тиждень не перевищує, як правило, 14-29 г., службовця - 30,5 г., керівника - 50,5 г. З цих даних виходить висновок, що потенціал екстенсивного показника робітника використовується на 34,1-70,7%, службовця - на 74,4%, керівника - більше, ніж на 100%. Ці дані (табл. 4.7) поповнені матеріалами опитування працівників приватного бізнесу, число яких склало 783 чол. Якщо виключити з сукупності розрахунку фахівців малих підприємств, як нетипових, то середня тривалість робочого дня зайнятого бізнесом складає 73,1 г. а завантаженість - 78,4%. Тобто потенціал праці в середовищі промислових підприємств в регіоні на 25,6-75,9% недовикористання, але помітні одночасно з виявленим негативним явищем позитивні зміни у використанні праці серед підприємців і що займаються дрібним бізнесом.

Отже на основі проведеного аналізу економічних явищ, властивих території Донецької області, і на основі узагальнених даних, представлених в монографії [38], можна сформулювати висновки про стан елементів досліджуваних моделей, а саме:

1. Економічні моделі підприємств отримують свій подальший розвиток на основі поширення на території підприємницької функції за рахунок регульованого нарощування організаційних утворень бізнесу;

2. Економічна модель Донецької області яскраво виражена своєю індустріальною спрямованістю, яка запозичила від адміністративної системи управління економікою основні фонди зі значним фізичним зносом, підвищений об'єм електроспоживання в процесі виробництва продукції, низьку технологічність устаткування і тому подібне;

3. У економічній моделі адміністративного району Донецької регіону спостерігається розбалансованість елементів, що становлять її конструкцію. Це привело до того, що:

об'єм основних фондів, їх виробнича потужність перевищують місткість і потребу ринку регіону в продукції, вироблюваній на підприємствах;

основна частина фондів морально і фізично застаріла, що збільшує собівартість продукції і знижує її якість, робить її неконкурентною на світовому ринку;

вартість енергоносіїв, що поступають на ринок, і вартість їх виробництва в області перевищує світовий рівень цін, що відповідним чином позначається на вартісних показниках продукції;

спостерігається надлишок робочої сили, що викликає соціальну напруженість і сприяє розвитку криміногенної обстановки;

реєструється слабка керованість програмами реконструкції промисловості і розвитку економіки.

Таблиця 4.7 - Використання робочого часу працівниками трьох підприємств у сфері підприємництва

Найменування категорії працівника	Число респондентів, чол.	Фактичний час роботи респондента за тиждень, чол.	Загруженість ¹⁾ респондента, %
Робітники основних професій обстежених підприємств	870	14,0	34,1
Робітники допоміжних професій обстежених підприємств	2298	29,0	70,7
Фахівці обстежених підприємств	600	30,5	74,4
Керівники, менеджери, маркетологи та ін. працівники обстежених підприємств	42	50,5	123,2
Працівники служби охорони обстежених підприємств	190	44,0	107,3
Керівники малих підприємств ²⁾	75	68,5	167,1
Фахівці малих підприємств	138	16,5	40,2
Лінійні працівники малих підприємств	65	54,0	131,7
Торговці-реалізатори малих підприємств	320	98,0	239,0
Приватні підприємці	185	72,0	175,6

1) Календарний час роботи респондента 41 г. у тиждень.

2) Досліджено за даними м. Макіївки.

Результати виробництва продукції і послуг, нарощування продуктивної сили території і споживної здатності населення у виявлених умовах функціонування моделей залежить від організаційних умов розвитку соціально-економічного середовища регіону, вживаних на практиці моделей організаційного регулювання діяльності людини, адаптованих до конкретного середовища.

4.2 Механізм управління потенціалом пенітенціарної системи при організації праці

Досвід пенітенціарної системи держави у галузі використання фізичних і розумових здібностей ув'язнених у сфері промисловості розкривається у дослідженнях вчених [98-103] та ін. і представлена у відповідності до схеми (Рис. 4.1), що дозволяє звернутися до характеристик технологій виробництв базових галузей економіки України, в яких тим чи іншим чином використовується їх потенціал.

Первинно визначимося, що на виконання основних процесів і робіт доступ ув'язнених відсутній, а дослідження повинно зосереджуватися на допоміжних операціях, що пов'язується з повторною обробкою брухту неметалевого і металевого походження, відходів і сміття. Окреме місце займає виробництво казенних підприємств. Надамо відповідні пояснення за методичним підходом, що пов'язується з поширеністю праці ув'язнів у галузі, виготовленні окремих виробів, здійсненні технологічних операцій і робіт.

Оскільки відходи найбільш доступні для досліджуваного середовища, то розглянемо їх зміст. Відходи – це похідна результату життєдіяльності людини за двома складовими, а саме: за промисловим виробництвом і повсякденним споживанням доцільних речовин. Відходами промислового виробництва вважається невикористані залишки матеріалів, напівфабрикатів і сировини, що утворюються при виготовленні суспільно корисного продукту і що повністю чи частково втратили свої споживчі властивості, а також продукти механічної та фізико-хімічної переробки сировини, отримання яких виконано помилково, бо не було метою виробничого процесу. Окремі вироби можуть бути використані в подальшому як продукція, що має споживчу якість, але після відповідної технологічної обробки, або як сировина для виготовлення інших виробів. У середовище відходів промислового походження включається розмаїття відходів споживання, за яким розрізняється вироби, що втратили свою споживчу властивість внаслідок морального чи фізичного зносу, а також комплектуючі, які за плином обставин для подальшого використання виявляються непридатними. Такі відходи поділяються на дві групи, як-от: на промислові і на побутові. В групу промислових включається вироби технічного призначення з гуми, пластмаси, скла, обладнання, що вийшло з ладу, металобрухт і т. ін., а в групу побутових



Рисунок 4.1 – Зміст і структура галузей промисловості, виробництва, технологічних процесів і робіт, що є потенційно доступними для людського ресурсу пенітенціарної системи держави

– зношені вироби побутового призначення (взуття, одяг та ін.), різноманітні використані вироби (пакувальні матеріали, різновиди тари тощо), побутові стічні води, харчові відходи і т. ін. Відходи розрізняються за декількома ознаками, а саме: за агрегатним станом, за місцем утворення, за можливістю переробки і за їх токсичністю. Розглянемо зміст.

За агрегатним станом відходи поділяються на газоподібні (водяна пара, газ та його суміші, парогазова суміш), рідкі (емульсія, суспензія, розчини тощо) і тверді (гравій, пісок, шлак тощо); за місцем утворення відходи поділяються на агропромислові, промислові та побутові: агропромислові – це ті залишки, що утворюються в сільськогосподарській галузі і переробних її виробництвах, промислові — це залишки напівфабрикатів, матеріалів і сировини, що утворюються у процесі виробництва продукту, який повністю чи частково втратив первинні властивості, побутові — це рідкі та тверді речовини, які створюються внаслідок життєдіяльності людей та використання предметів побуту і не можуть бути утилізованими у побуті; за можливістю переробки відходи поділяються на вторинні матеріальні ресурси, які вже переробляються або переробка яких планується, і на відходи, переробка яких на даному етапі технологічного і економічного розвитку недоцільна і вони становлять безповоротні втрати на момент обчислення; за токсичністю відходи класифікуються у залежності від небезпечності отруєння людини на надзвичайно небезпечні, на високонебезпечні, на помірно небезпечні і на малонебезпечні.

Для пенітенціарної системи держави важливим є те, що відходи треба зберігати, переробляти і утилізувати, що може бути їх доступним засобом для виконання окремих операцій і робіт. Зберігання відходів означає тимчасове розміщення відходів на спеціально відведених об'єктах чи окреслених територіях; перероблення – здійснення технологічних заходів, операцій і міроприємств, що забезпечують зміну біологічних, фізичних чи хімічних властивостей і ознак з метою підготовки їх до видалення, тривалого екологічно безпечного зберігання, перевезення і утилізації; утилізація – використання відходів як вторинних матеріальних або енергетичних ресурсів у середовищі виробництва.

Використання відходів виробництва в якості вторинної сировини – це найбільш приваблива для пенітенціарної системи держави ознака. Оскільки залишки напівфабрикатів, матеріалів і сировини, які утворилися при виготовленні продукції і які повністю чи частково втратили свої споживчі якості за первинним своїм призначенням, точно також і продукти фізико-хімічної і механічної переробки сировини, одержання яких не визначалося метою виробничого-процесу, а з'явилося як сукупний продукт, в подальшому повинні бути і можуть бути використані в якості сировини чи основи вироблення продукції після додаткової обробки.

Якщо за технологічними схемами переробки промислових відходів на спеціалізованих підприємствах і в самому середовищі окремо взятої промисловості сприяє заощадженню витрат за рахунок збереження і

раціонального використання природних ресурсів, часткової заміни первинної сировини, що зменшує пропорційно собівартість продукції, що виготовляється, і розширює її сировинну основу, то для казенних підприємств пенітенціарної системи держави надає повноцінну і самостійну сферу зайнятості. Доказові обставини наступні:

1) продукт, що є непотрібним для основного промислового виробництва, зберігає і сполучає у собі цінність тих компонентів, що виводяться із виробничого процесу, але можуть бути і за змістом і за формою використаними у інших виробництвах, що суміжні, як сировинний ресурс;

2) відходи забруднюють навколишнє середовище і природні об'єкти, що все одно потребує втручання людини для їх захоронення і утилізації, а останнє означає повторне використання відходів як сировини. Економічна доцільність утилізації відходів залежить від багатьох чинників, серед яких вартість методів переробки, споживче становище ринку вторинної сировини і т. ін., що може бути завжди оцінене через вартість праці, яка споживається для очищення території від відходів і сміття, для утилізації останніх, їх зберігання, охорони і т. ін.

Тобто обставини вказують на те, що людський ресурс пенітенціарної системи держави може бути прийнятним, але не тоді, коли вловлені відходи повинні відразу повертатись у технологічний процес, а на іншій стадії, коли вони надходять на вторинну обробку, де застосовується додаткова допоміжна праця. Оскільки таке дає змогу зменшити забруднення території, що носить не економічний, а соціальний характер, то і оплата виконання такого процесу не завжди є вигідною, а тому і не виконується.

Окрім того, більшість методів очищення забруднених стоків, як нагадаємо тут і газових викидів, є дуже дорогими. Значно перспективнішими є заходи, що спрямовані на зменшення або й повну ліквідацію шкідливих відходів, що забруднюють довкілля. Для цього вигідніше застосовувати ті виробничі технологічні процеси, що замкнені. Для замкнених циклічних процесів характерна відсутність обміну речовин із зовнішнім середовищем. Тобто це процес, в якому відсутні викиди газоподібних відходів і речовин, рідких і твердих включень. Для пенітенціарної системи держави надає більші можливості виконувати роботи незамкнена технологічна система, бо вона має органічні зв'язки із зовнішнім середовищем, від якого вона й отримує вихідні енергію і сировину, а повертає вироблений продукт і викиди відходів, більший перелік технологічних операцій. Оскільки в державі використовується переважно така технологія виробництва, що в основному є незамкненою, а за цим і використовує природні ресурси нераціонально і має значні відходи, то в такому середовищі є місце й людському ресурсу пенітенціарної системи держави.

Надалі дослідження від логічного узагальнення зводиться до блочної схеми, у якій надаються зміст відходів і їх сполук. На рис. 4.2 наведена принципова їх схема.



Рисунок 4.2 - Принципова блочна схема змісту відходів і їх сполук

В Україні лісів не так вже й багато, як є це в Біларусі чи Росії, але вони, все ж таки, входять складовою промислової розробки. Такі запаси, що оцінюються як найбільшими, є у Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській і Львівській областях. Інші території теж мають природні запаси лісу, але їх недостатньо, щоб вести повноцінні розрахунки включення людського ресурсу пенітенціарної системи держави в їх розробку і на стадії заготівельній і на стадії деревообробній.

Розглянемо за змістом лісозаготівельні роботи і відповідні технології деревообробних виробництв, а за цим схематично звернемося до робочих процесів виготовлення в пенітенціарній системі держави виробів з деревини і конструктивних її відходів за доступними столярно-меблевими технологіями. Такі технології включають в себе столярно-меблеве виробництво, виробництво фанери та інших пластин з компонентом тирси, хімічна обробка

деревини і т. ін. За загальною оцінкою тривалість сфери полягає в значному спектрі операцій і робіт, що вирізняються за своєю бруднотою і фізичною тяжкістю.

Лісозаготівельні роботи і технології лісозаготівельних виробництв з позиції використання потенційних можливостей пенітенціарної системи держави пов'язується з наступним. Лісозаготівля як галузь застосування людської праці – це сукупність виробничих операцій, які технологічно здійснюються на ділянках лісу, що призначений для вирубки і заготівлі деревини. Організаційно кожний лісозаготівельний участок обслуговує декілька ділянок, що називаються лісосіками. Ділянки лісового масиву визначаються для порубки деревини там, де переважна кількість дерев вже досягла нормативно-оптимальних розмірів. Лісозаготівельні роботи складаються з кількох процесів і ведуться на площі, що досягає близько 7-25 га, у числі яких підготовка лісосіки, розбивання на окремі ділянки для вирубки лісу, прокладання трелювальних шляхів, вирубка лісу, розпилювання деревини з круглим сортаментом і, нарешті, вивезення її в місце заготівлі до проміжних чи кінцевих пунктів, накопичення і сортування.

Лісосіка до розробки підготовляється спеціальною, підготовочно-монтажною бригадою, в обов'язки якої входять наступні операції і роботи, а саме: розчищення площі під складування деревини, обладнання вивантажувального майданчика і стоянки для тракторів, побудова складу для зберігання пального і мастил, монтаж електроосвітлювальної і телефонної мереж, прорубування трелювальних шляхів у лісному масиві.

Робота по рубанню лісу складається з наступних двох операцій:

- відпилювання або відрубубування стовбура від кореня;
- обрубубування верхівки і очищення стовбура від гілок і сучків.

Вирубубується ліс як ручним, так і механічним способами. В якості механізації рубання лісу використовуються ручні безмоторні і електричні пили, а для обрубубування гілок і сучків - дискові і ланцюгові ручні електричні пили, механічні гілкоруби і стаціонарні гілкорізи. Для транспортування лісових матеріалів з ділянки лісосіки до проміжного складу і вантажного майданчика користуються тракторами, а в болотистих місцях – трелювальними лебідками. За цим стовбури розпилюють на частини, що мають назву «колоди», сортують їх за довжиною та товщиною і перевалюють на транспортні засоби для вивезення на кінцевий склад. Далі вони транспортуються по магістральній дорозі автолісовозами і тракторами, чи з використанням засобів вузькоколіїних залізниць. Окрім того, на збиральних складах обладнують цехи деревообробки, лісопиляння, заготівлі шпал та ін.

На кожному складі лісові матеріали розвантажуються, сортуються, укладаються у штабелі і перевантажуються з транспорту на транспорт за допомогою автокрана чи лебідки, ланцюгового чи стрічкового транспортеру і т. ін. Сплавляння лісу є набагато дешевшим засобом, ніж перевезення його залізничним транспортом, але такий засіб на Україні не використовується, може частково у Закарпатті, де є для цього умови.

У табл. 4.8 надана оцінка доступності для пенітенціарної системи держави лісозаготівельних робіт.

Таблиця 4.8 – Результати аналізу доступності для пенітенціарної системи держави лісозаготівельних робіт

Назва області	Наявність обладнання в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Резерв потенційного використання, %
	всього	використовується	всього	учнів	використовується	
Івано-Франківська	100	78,5	82,4	12,3	27,8	+57,2
Чернігівська	100	69,4	35,7	15,0	8,7	+15,6
Закарпатська	100	56,7	76,2	10,2	26,5	+42,8
Львівська	100	34,8	67,7	10,5	14,8	+76,2
Волинська	100	30,2	45,2	25,0	12,3	+67,2

Лісопилні роботи та технології деревообробного виробництва пов'язуються з наступним.

Круглий лісоматеріал, що передається на лісопилний завод з лісозаготівельного виробництва, розпилюється на бруси, дошки і шпали, а відходи від лісопиляння переробляються на деревоволокнисті плити, дощечки і планки чи переганяються на спирт. Лісопилний завод має технологічні склади сировини, лісопилний цех, склади пиломатеріалів і ряд допоміжних цехів. Окрім того, на деяких лісопилних заводах облаштовані лісосушарні і деревообробні цехи, що дозволяє виробляти вироби, серед яких взуттєві колодки, деталі будинків, дерев'яна тара, комплекти дерев'яних вузлів, меблі і пристрої для текстильних виробництв і т. ін. Але основною продукцією лісопилного заводу залишається товарний пиломатеріал, що випилюється з круглого матеріалу на спеціальних стаціонарних установках, що названі лісопилною рамою: лісопилна рама – це механічний устрій, що складається з кількох прямих полотен для пиляння, що встановлені в одній рамі і здійснюють зворотньо-поступальний рух у вертикальній площині.

Для здійснення процесу заготівлі, подальшої обробки і споживання деревини лісоматеріали класифікуються за породою деревини, розмірами і характером обробки. Для цього треба надати пиломатеріалам потрібної форми, що здійснюється на спеціальних верстатах, що призначені для механічної обробки деревини. Такі верстати різні, бо призначаються для виготовлення деталей різноманітної форми, а розпилюють деревину на круглопиляльних, стрічкових і лобзикових верстатах. У круглопиляльних верстатів у якості різального інструменту використовується дискова пила, що дозволяє розпилювати деревину у подовжньому і поперечному напрямках з швидкістю різання, що сягає 60 м/с і більше. Стрічкові верстати, де різальним інструментом є нескінченне стрічкове полотно для пиляння,

застосовуються для подовжнього, поперечного і криволінійного розпилування деревини зі швидкістю різання до 20-30 м/с. Для випилування матеріалу складних кривих контурів застосовуються лобзикові верстати і різальним інструментом у таких верстатах є тонка вузька пилка, що закріплена в затискачах і може рухатись зворотньо-поступально. Для вирівнювання поверхні матеріалу або доведення товщини пиломатеріалу до нормованих розмірів застосовуються різноманітні стругальні верстати, серед яких рейсмусні і фугувальні, що обробляють деревину обертовими ножовими валами. Між останніми є відмінності. Так, рейсмусні, або пропускні, верстати призначені для стругання пиломатеріалів за розміром з доведення до відповідної товщини на односторонньо-стругальному, дво-, три- чи чотиристоронньому пристрої, що являє собою комбінований фугувально-стругальний верстат, в той час як фугувальні верстати застосовуються для стругання деревини впродовж волокон.

Для фасонної обробки деревини як з прямолінійним, так і з криволінійним контуром, а також для виготовлення лісоматеріалів різних профілів з гребенями, пазами, шипами застосовуються фрезерні верстати, на яких встановлено горизонтальний стіл, який перекидає шпindel вертикального вала. На шпindelі закріплюються фрези чи патрони з різцями, з допомогою яких обробляється деревина, а за процесом треба наглядати і відповідно подавати деревину. Окрім того, для обробки деталей особливо складної форми застосовуються спеціальні копіювальні верстати, що здійснюють рух за епурою, а ті деталі, що мають форму тіл обертання, обробляються на токарних і токарно-копіювальних верстатах.

Окрім лісопильних підприємств, механічну обробку деревини здійснюють на деревообробних заводах, будівельних майданчиках і в деревообробних цехах машинобудівних заводів за їх розташуванням. Здобувається наступний продукт, а саме: лісоматеріали, які мають одну форму і оброблені однаковою способом, що і називаються сортаментом. Кожен сортамент розпізнається за розміром, що має свою назву, а кожний розмір за якістю – сортом.

За формою і розмірами поперечного перерізу пиломатеріали діляться на види, що мають наступні назви, а саме:

1) брусок – це вид пиломатеріалів, що в перерізі мають форму прямокутника, відстань між паралельними сторонами якого менше 100 мм, а відношення ширини бруска до його товщини становить від двох до одного. Якщо відстань між паралельними сторонами бруска є більшою, ніж 100 мм, то розглядається двокантний, трикантний і чотирикантний брус, що означає наступне: двокантний брус – це пиломатеріал з двома паралельними площинами однакової ширини, відстань між якими 100 мм і більше, що називаються постелями, і коли двокантний брус з різною шириною постелей, то називають його шпалою; трикантний брус – це пиломатеріал з трьома площинами, що йдуть вздовж осі колоди, дві з яких паралельні між собою і відстань між ними становить 100 мм і більше, а третя площина

перпендикулярна першим двом і відстань від неї до осі колоди більше 100 мм; чотириконтний брус – це пиломатеріал з чотирма площинами, що ідуть вздовж осі колоди, а протилежні сторони його паралельні, відстань між якими суміжні, перпендикулярні;

2) дошка – це пиломатеріал, товщина якого менше 100 мм, а відношення ширини до товщини більше двох. Широка сторона називається пластю, вузька — кромкою. Площина, що утворюється при обрізанні дошки впоперек волокон, має назву торець дошки, а лінія, де сходяться пласть і кромка – ребром. Заготовляються обрізні і необрізні дошки. В обрізних дошках всі кромки чи окремі ділянки кромки утворюються площинами, в необрізних – обидві кромки є частиною поверхні колоди. Така поверхня називається обрізом, що може бути гострим чи тупим. Якщо вся ширина кромки зайнята обрізом, то його називають гострим, і таку дошку називають необрізною, в той час, як в обрізній дошки він може бути тільки на одній з кромки чи на частині довжини кромки;

3) обапіл – це вид пиломатеріалу, одержаний з бічної колоди. Розглядається обапіл горбильний (горбиль), якщо випукла сторона обапилу не пропилена або пропилена менше, ніж на половину його довжини; обапіл дощатий – коли випускна сторона обапилу обрізана (пропилена) більш, ніж на половину його довжини;

4) планка – це тонкий короткий брусок товщиною менше, ніж 30 мм і довжиною менше, ніж 3000 мм;

5) пластина – це половина колоди, що розпиляна вздовж осі, а якщо ще половина розпиляної вздовж осі пластини, то це вже четвертина;

6) рейка – це обрізана частина кромки, що зрізана у дошки;

7) чорнові заготовки – це короткі дошки і бруски, розміри яких за перерізом і довжиною відповідають чи кратні розмірам майбутніх деталей, що виробляються з них, з припуском на обробку і усушку;

8) шматкові відходи, стружка і тирса.

У табл. 4.9 надана оцінка доступності для пенітенціарної системи держави лісопилльних робіт.

Операції, роботи і технологічна схема столярно-меблевого виробництва з позиції використання потенційних можливостей пенітенціарної системи держави пов'язується з самим змістом технологічної схеми, а за нею встановлюється не тільки зміст технологічного процесу досліджуваного виробництва, а й структура операцій і робіт. Технологічна схема столярно-меблевого виробництва здійснюється за декількома стадіями технологічного процесу, що наступні:

- сушіння деревини;
- розкроювання деревини на заготовки;
- механічна обробка чорнових заготовок;
- склеювання і личкування;
- надання деталям остаточної форми і розмірів;
- складання деталей у вузли;

- механічна обробка вузлів (повторна механічна обробка);
- складання вузлів і деталей у вироби;
- опорядження, надання кінцевого вигляду виробу.

Таблиця 4.9 – Результати аналізу доступності для пенітенціарної системи держави лісопилних робіт

Назва області	Наявність обладнання, в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Виробнича собівартість одиниці продукції, грн., у:		Резерв потенційного використання, %
	всього	використовується	всього	учнів	використовується	національному господарстві	пенітенціарній системі держави	
Хмельницька	100	78,5	15,2	7,6	15,0	120	95	+1,0
Івано-Франківська	100	48,4	12,7	1,3	7,3	120	68	+27,2
Львівська	100	34,8	17,2	1,5	4,8	140	110	+36,2
Сумська	100	25,6	7,8	1,0	5,6	140	110	+0,9
Волинська	100	20,2	25,2	5,0	4,3	120	85	+69,7
Вінницька	70,5	10,5	32,5	2,5	2,5	150	110	+52,4
Херсонська	70,0	65,0	15,0	5,0	15,0	150	100	+0,0
Рівненська	70,0	60,0	15,6	2,0	12,0	110	69	+2,6
Закарпатська	60,2	60,2	16,3	1,2	6,1	120	75	+2,5
Чернігівська	40,0	20,5	6,7	1,0	2,7	150	110	+5,6

Виробництво завжди розпочинається з сушіння чи розкроювання матеріалу на заготовки, і за порядком виконання ці стадії можуть мінятися місцями. Сушіння деревини проводиться як в дошках, так і в чорнових заготовках – це залежить від виду виробництва і можливості його кооперування, від технологічної і предметної спеціалізації.

Наступною стадією технологічного процесу є механічна обробка чорнових заготовок шляхом стругання, фрезерування, пиляння з використанням профільних верстатів чи ручного інструменту. Мета обробки полягає в наданні заготовкам заданих розміру і геометричної форми. Таким засобом здобуваються заготовки, що називаються чистовими, бо після їх обробки на верстатах, вони проходять стадію склеювання і личкування. Бувають такі технологічні процеси, в яких склеювання і личкування не передбачаються, бо заготовкам достатньо надати кінцевих розмірів, форми і чистоти поверхні, тобто виконати з ними стадії надання деталям остаточної форми і розміру. Таке притаманне обробці чистових заготовок, що виготовляються з масивної деревини, деревних матеріалів, що можуть бути склеєними або личкованими. Виготовлення з'єднуючих елементів, тобто складання деталей у вузли, якими є гнізда, провусини, шипи тощо, є процесом більш точним, бо треба надати спочатку відповідного профілю

окремим елементам, що досягається, коли на основі шліфування поверхні деталей доводяться до нормованої шорсткості. Шорсткість — це сукупність нерівностей, що створюють рельєф поверхні виробу у межах певної площини. Шорсткість поверхні залежить від методу і режиму її обробки, якості різального інструменту, фізико-технологічних властивостей оброблюваного матеріалу тощо. Невідповідність вимогам з шорсткості поверхні викликає передчасний знос виробу, а в інших випадках допомагає посилити тертя. Тобто відношення до характеристики залежить від конструктивного призначення деталі чи виробу.

Процес складання виробів може виконуватись в різній послідовності, а саме: після опорядження деталей і складальних одиниць або до надання кінцевого вигляду виробу, бо така послідовність залежить від конструкції виробу. Наприклад, корпусні вироби доопрацьовуються у розібраному вигляді і спочатку виконується збирання деталей у складальні одиниці – коробки, рамки, щити і т. ін., а за цим і монтаж конструктивних одиниць у виріб.

Технологічний процес перетворення деревини на деталь, яка стає продуктом, складається з ряду послідовно виконуваних операцій механічної і технічної обробки. При виконанні цих операцій із поверхні заготовки видаляється зайвий шар деревини, внаслідок чого вона й перетворюється на деталь належним розміром, формою і заданою шорсткістю поверхні. Тобто в обробку подається заготовка з припуском, який являє собою шар деревини і деревинного матеріалу, що підлягає зняттю з поверхні для перетворення деревини на деталь заданих розмірів, форми і шорсткості поверхні. Необхідність припусків такого шару деревини зумовлюється похибками розмірів і форми заготовки, наявністю на поверхнях заготовки дефективного шару чи значної шорсткості, залишених від попередньої обробки, компенсацією похибок кріплення заготовки на верстаті при її виготовленні і т. ін. Якщо припуски завищені, то реєструються втрати: витрати матеріалу, електроенергії, часу на обробку заготовок є більшими, окрім того, в залежності від цього знаходиться якість деталей, бо завжди треба видержувати форму, шорсткість і точність.

Першою стадією механічної обробки, а основним конструктивним матеріалом при виготовленні виробів з деревини є пиломатеріали, деревинностружкова, деревинноволокниста плита і фанера клеєна, є розкроювання матеріалу на заготовки. В обробку поступають чорнові чи чистові заготовки, що впливає на дотримання відповідної точності. У відповідності до цього для розкроювання матеріалу на чорнові заготовки застосовується обладнання, яке забезпечує й відповідно нижчу точність заготовки, а при чистому розкроюванні застосовуються інструменти, прийоми і обладнання, що забезпечують підвищену точність і якість заготовку.

Якщо матеріали стабільніші за розмірами та твердіші якістю, то процес їх розкроювання простіший. Але завжди при розкроюванні матеріалів

основною вимогою до праці є забезпечення належної ефективності використання розкряюваного матеріалу, витримки нормативів його використання за кількістю і розмірами отримуваних заготовок.

Процес розкряювання плитних матеріалів повинний відповідати ефективності за коефіцієнтом виходу заготовок, який залежить від декількох факторів, що враховуються в технологічних картах і планах розкряювання. Технологічні карти розкряювання являють собою графічне зображення розміщення заготовки за стандартним форматом матеріалу, який вступає в обробку, враховують конструктивні і технологічні фактори і особливості застосування технологічних операцій. Це вказує на те, що процес виготовлення деталі супроводжується послідовним виконанням технологічних операцій, за якими з заготовки знімаються зайві шари деревини під впливом механічних дій. Під такою дією заготовка набуває, як уже наголошувалося вище, потрібних розмірів, форми і шорсткості поверхні. Якщо не зосереджуватися на окремих технологічних відмінностях механічної обробки заготовки, то можна сказати про те, що виготовлення чистових деталей можна виконувати з використанням автоматичної лінії обробки брускових деталей (наприклад, виготовленню паркету) з програмним управлінням чи механічного обладнання для виготовлення деталей (наприклад, віконних та дверних блоків, стільця столярного), а також на установці по склеюванню та обробці брусків і т. ін.

Визначемося ще з деякими роботами, що названі, але не пояснені. При виготовленні виробів з деревини застосовуються різні способи з'єднання деталей у складальні одиниці, а за цим і складальних одиниць у вироб. Основним способом отримання нерозйомних з'єднань є клейові з'єднання, бо такі з'єднання забезпечують належну міцність, особливо в тих випадках, коли вимагається отримати міцність, що є вищою від міцності деревини й деревинних з'єднань, тобто, коли ставиться задача підвищення фізико-механічних характеристик конструктивних елементів виробу, раціонального використання сировинних матеріалів чи включення відходів виробництва у створення нового виду продукції. Технологія застосування клею проста: клей на поверхні конструктивних елементів, що склеюються, наноситься ручним способом пензлем, на основі занурення одиниці у рідину чи за допомогою механічних пристроїв. Механічні пристрої вкрай прості. Наприклад, одновальцьовий верстат для нанесення клею складається з ванни, в якій знаходиться привідний валець і клей. Такий верстат застосовується для нанесення клею на деталі малих розмірів, особливо на бруски при їх склеюванні в щити і блоки. Є ще й двовальцьовий верстат з живленням від нижнього вальця. Він призначений для нанесення клею на дві поверхні деталей будь-якої довжини одночасно. Окрім того, для нанесення клею на профільні поверхні використовується спосіб розпилення.

Скажемо тут й про личкування: воно являє собою наклеювання на поверхні брускових і щитових заготовок тонкого шару матеріалу з натурального чи синтетичного шпону, декоративного паперово-

шарувального пластика чи різного роду плівок, натуральної чи штучної шкіри і ін. Для цього використовуються будь які за якістю брусків і щитові заготовки, що можуть вар'юватися від малоцінної або клеєної деревини до деревиностружкової або волокнистої плити, фанери і т. ін. Личкування поверхні заготовки облагороджує її, а міцність клеєвої конструкції підвищується.

Личкування поверхні заготовки пов'язується з гарячим чи холодним способами склеювання, а саме: при холодному склеюванні температура клейового шару в процесі твердіння відповідає кімнатним умовам, при гарячому, щоб забезпечити більш високу швидкість твердіння клею, проводиться підвищення температури. Технологічний процес личкування виконується в послідовності: підготовка основи, підготовка личівок, нанесення клею на основу і формування пакетів, пресовка і витримання пакетів під тиском до охоплення клею, технологічне витримання, личкування крайок заготовки. На цьому технологічний процес не завершується, бо чистові розміри готових деталей відповідно до технологічних карт і вимог креслення формуються за сприйняттям подальшої обробки чистової заготовки. Тобто включаються в дію роботи по виконанню завдання вторинної механічної обробки по усуненню неточності деталі, яка може бути виявлена після склеювання і личкування, що потребує доведення поверхні до потрібної точності і якості.

Складання виробів з деревини являє собою складний і трудомісткий технологічний процес, оскільки від його виконання залежить довговічність, міцність і надійність виробу. В такому процесі складання окремі елементи виробу відповідним способом з'єднуються між собою з використанням як простих, так і механічних пристроїв, які в ряді випадків не можуть забезпечити потрібної точності із-за відхилення розмірів у межах допуску і потребують мобілізації кмітливості і кваліфікації людини.

Складання виробу в загальному вигляді розділяється між чотирма типовими етапами, а саме:

- утворення каркасу виробу;
- підсилення жорсткості каркасу за рахунок кріплення до нього нерухомих елементів;
- встановлення рухомих складових частин;
- кріплення другорядних і комплектуючих виробів.

Тобто деталі при складанні з'єднуються за допомогою гвинтів, болтів, клею, стяжок і шипових з'єднань. Найпростішим є складання за допомогою столярних в'язок на клею. В процесі складання на з'єднуванні елементи деталей наноситься клей, після чого затискуються вони за допомогою складальних пристроїв на визначений час. При складанні використовуються розйомні і нерозйомні з'єднання. Перші забезпечуються за допомогою стяжок різних конструкцій і болтів, другі – клеєнням.

Можна сказати тут й про те, що складання поділяється на стаціонарне і рухоме. При стаціонарному складанні виріб знаходиться нерухомим на

одному місці, він не змінює свого положення і положення базової деталі або складальної одиниці, тобто є незмінним, що дозволяє полегшити працю за рахунок застосування універсальних пристроїв. При стапельному складанні застосовується вузькоспеціалізоване обладнання, назване «стапель», що дозволяє робітникові за кожним підходом виконувати операції точно й за короткий час, бо стапель, як робоче місце, оснащений пристроями, які інтенсифікують працю, тобто дозволяють подавати деталь і складальні одиниці в зону складання, фіксувати їх у певному положенні і т. ін. В цьому сенсі рухоме складання може бути структурно потоковим чи непотоковим. При поточковому, тобто конвеєрному, складанні кожна операція виконується у термін визначеного часу, який повинний дорівнювати ритму праці. Виріб, який складається, може переміщуватися на конвеєрі з одного робочого місця на інше в залежності від технологічної потреби – безперервно чи переривисто, а обслуговує його робітник, що орієнтований на вузьку спеціалізацію і на виконання операції за встановленим ритмом.

У табл. 4.10 надана оцінка доступності для пенітенціарної системи держави операцій і робіт столярно-меблевого виробництва.

Операції, роботи і технологія виробництва фанери з позиції використання потенційних можливостей пенітенціарної системи держави пов'язуються з наступним. Фанерою називаються тонкі дерев'яні пластини чи листи, які застосовуються у будівельному і столярному виробництві. Залежно від способу виробництва розрізняється два види фанери - ножова, чи ще її називають «облицювальна» і клеєна. Тут же скажемо, що фанера ножова виготовляється для оздоблення столярно-меблевих виробів з твердих і цінних порід деревини, серед яких деревина горіха, дуба, червоного дерева, ясеня, зрізуючи тонкі листи, з яких на спеціальних фанерно-стругальних верстатах. Найбільш доступною для пенітенціарної системи держави є клеєна фанера, яку треба виготовляти з трьох і більше шарів лушеного шпону, що склеюються між собою таким чином, що волокна суміжних шарів перехрещуються. Якщо розглядати механічні якості виробленого матеріалу, то стає ясным, що розміщення волокон надає йому більш рівномірної міцності, а, окрім того, й рівності поверхні.

Таблиця 4.10 - Оцінка доступності для пенітенціарної системи держави столярно-меблевого виробництва

Назва області	Наявність обладнання, в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Виробнича собівартість одиниці продукції, грн., у:		Резерв потенційного використання, %
	всього	використовується	всього	учнів	використовується	національному господарстві	пенітенціарній системі держави	
Харківська	100	78,6	24,5	2,5	24,5	789,8	654,2	+3,0

Чернігівська	100	65,0	12,5	2,0	10,0	826,9	745,6	+35,6
Луганська	100	56,7	26,2	5,2	16,5	764,8	568,1	+32,8
Чернівецька	100	45,9	9,8	2,5	8,0	746,8	657,2	+28,9
Львівська	100	45,5	12,5	2,5	6,3	674,8	598,7	+51,2
Рівненська	100	30,8	12,9	2,0	10,0	673,2	576,3	+63,9
Івано-Франківська	100	29,3	21,7	1,0	8,9	597,8	524,3	+65,6
Донецька	70	5,6	9,8	1,0	5,6	786,8	700,5	+64,5
Вінницька	60	30,2	15,2	1,0	12,3	564,76	465,7	+7,2
Одеська	58	12,0	4,5	1,0	4,5	745,8	710,0	+30,0
Житомирська	45	31,6	7,9	1,5	7,9	856,9	765,4	+5,2
Київська	45	15,8	6,5	1,0	6,5	678,9	621,4	+36,8

Технологічний процес виробництва клеєної фанери складається з таких основних операцій, якими є розпилювання колоди на кряжі, пропарювання кряжів, знімання кори з кряжів, луцення шпону, розрізання шпону на листові заготовки, сушіння шпону, нанесення клею на шпон, заготівля листів чи пакетів і їх склеювання під тиском, обрізка кромки, усунення дефектів та оздоблення і пакування продукції фанери. Керуючись таким, виробництво складається з пропарювального відділення, луцильного цеху, сушильного відділення, клеїльного цеху і цеху остаточної обробки. Технологічний цикл простий: з пропарених розм'якшлих кряжів знімається кора і сировина подається на луцильний верстат, що являє звичайний тип токарного верстата з обертовим шпінделем і поперечним супортом, на якому закріплений у вигляді різця довгий ніж з притискним пристроєм, що дозволяє зрізати стружку шпону заданої товщини. Для сировини використовується деревина берези, вільхи, дуба, липи, осики, смереки, сосни і ялини. Листи клеєної фанери виготовляються за держстандартами довжиною від 1220 мм до 2440 мм, шириною від 1220 мм до 1520 мм і товщиною від 1 мм до 19 мм. Листи фанери товщиною понад 12 мм мають назву фанерної плити. Є й інші види фанери, що є спеціальною фанерою, а саме: армованою, що обклеєна листовим металом, венірованою, що обклеєна з двох боків або з одного шпоном цінної породи, вогнетривкою і водотривкою, що покрита водотривкою хімічною сполукою, галалітом, пластмасою і покрівельною, що обклеєна папером, напітаним розчином, що відбиває вологу.

У табл. 4.11 надані результати аналізу доступності для пенітенціарної системи держави операцій і робіт по виробництву фанери.

Операції, роботи і технології хімічної переробки деревини з позиції використання потенційних можливостей пенітенціарної системи держави пов'язуються не з усім спектром, бо виробництво здійснюється на підприємствах хімічної переробки деревини, де виробляється деревне вугілля, ефірна олія, каніфоль, карбамід, кормові дріжджі, метиловий спирт, оцтова кислота, скипидар, формалін і т. ін. Тобто виробництва за змістом складні, але позитивним для дослідження є складова його фізичної тяжкості, за якою і сприймається найчастіше праця ув'язненого.

Таблиця 4.11 – Результати аналізу доступності для пенітенціарної системи держави операцій і робіт по виробництву фанери

Назва області	Наявність обладнання в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Виробнича собівартість одиниці продукції, грн./м ³ у:		Резерв потенціального використання, %
	всього	використовується	всього	учнів	використовується	національному господарстві	пенітенціарній системі держави	
Житомирська	100,0	25,0	5,9	0,1	4,1	1980	1850	+25%
Івано-Франківська	56,0	5,1	2,8	0,0	1,6	1950	1800	+64,9
Миколаївська	46,0	10,2	5,3	0,0	2,1	2000	1980	+37,6
Полтавська	38,0	4,7	3,2	0,0	1,5	2100	1950	+32,8
Донецька	15,0	5,6	2,3	0,0	2,1	2100	2000	+25,0

Не вдаючись у фізичну сутність застосування виробленого продукту, розглянемо окремі способи їх виготовлення.

Методами хімічної переробки деревини, а це дрова, тирса, сучки, пеньки, тріски і т. ін., виступають суха перегонка, гідроліз та каніфольно-скипидарне виробництво. В них використовується те положення, що хімічний склад деревини залежить від її породи, в той час як елементарний склад для всіх порід майже однаковий. Рослинна тканина деревини складається з целюлози (40-50%), геміцелюлози (17-30%), барвників, дубильних речовин, лігніну і смол (3-8%).

Суха перегонка деревини, що ще називається інакше «піроліз» - це виробничий процес розкладання деревини на складові, що настає при нагріванні її до 450-550°C без доступу кисню. При сухій переробці деревини утворюється деревне вугілля і леткі продукти, що при охолодженні дають надсмольну воду, а саме: ацетон, дьоготь, метанол і розведену оцтову кислоту, тобто складну суміш органічних речовин. У залежності від породи деревини і технології сухої перегонки можна одержати деревне вугілля

потрібної якості, що є ефективним паливом для виплавляння високоякісного чавуну.

Гідроліз деревини – це виробничий процес хімічної переробки деревини з метою оцукрення целюлози за методом її обробки водою і мінеральними кислотами при підвищеній температурі. Розрахунки спрямовані на активність процесу розщеплення целюлози, що міститься в деревині, внаслідок чого утворюється глюкоза, коли тирса нагрівається в автоклаві з 0,1% водним розчином сірчаної кислоти чи коли на деревину впливають висококонцентрованою соляною кислотою (41%), яка перетворюється у білкові дріжджі, етиловий (винний) спирт, фурфурол чи інший продукт.

Каніфольно-скипидарне виробництво – це виробничий процес комплексного виокремлення цінних речовин, що містяться в сировині і відходах лісопилення і деревообробки, гідролізним методом, де сировиною є живиця, яку видобувають із сосни, і смола старих пеньків хвойних дерев. Наприклад, смола з пенькового осмолу видобувається засобом первинної перегонки, очищення і другої перегонки, що дозволяє виокремити легкокиплячий скипидар і каніфоль.

Як випливає з наведеного, розглянуті технології на перший погляд складні, але їх виконання апаратне, а тому й доступне. У табл. 4.12 наведена оцінка доступності для пенітенціарної системи держави операцій і робіт з хімічної перегонки деревини.

Таблиця 4.12 - Оцінка доступності для пенітенціарної системи держави операцій і робіт з хімічної перегонки деревини

Назва області	Наявність обладнання в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Виробнича собівартість одиниці продукції, грн./ту:		Резерв потенціального використання, %
	всього	використовується	всього	учнів	використовується	національному господарстві	пенітенціарній системі держави	
Вінницька	100,0	60,2	68,3	1,0	16,1	2400	1180-2000	+27,6
Тернопільська	76,8	45,5	38,7	2,0	21,3	1800	1500	+18,7
Сумська	56,6	44,3	45,5	1,5	23,4	1800	1250	+35,6
Дніпропетровська	51,0	35,6	5,6	1,5	5,5	2500	2000	+10,0
Донецька	43,0	25,1	2,1	2,0	1,6	2500	1500	+24,4
Луганська	38,5	14,3	1,2	1,0	1,2	2400	650	+22,6

Але з цією схемою переробки деревини пов'язуються ще й технології целюлозно-паперової промисловості, тобто виробництво картону і паперу – що являє собою теж сукупність виробничих процесів, пов'язаних з виготовленням з деревини волокнистих матеріалів-фабрикатів листоподібної форми, що є папером, і целюлози, що є напівфабрикатом для послідовного виробництва кіноплівки, лаку, пластмаси, порошу, штучного волокна і т. ін. Трудномістка структура такого виробництва подає надію на потенційні можливості застосування праці ув'язнених.

Треба загострити увагу на тому, що целюлозно-паперова промисловість виробляє папір найрізноманітніших видів і для різного цільового призначення, а саме того його різновиду, що використовується для друкування, креслення, малювання, писання, а також інші його різновиди електроізоляційного, картонного (будівельний, взуттєвий, ізоляційний, коробковий, палітурний), обгорткового, пергаментного, промислово-технічного, світлочутливого, цигаркового походження. Найчастіше для виробництва паперу використовуються наступні волокнисті матеріали, а саме: деревна і солом'яна маса, солом'яна целюлоза і макулатура, а також у виробництво добавляється ганчір'я, з чого виготовляється волокниста маса. Застосовується механічний спосіб перетирання деревини на спеціалізованих деревотерках, щоб можна було виконати сортування, очищення від крупних включень і часток і відбілення.

Стійкість сировини до хімічних реагентів, які застосовуються для виділення целюлози, дозволяє включати реагенти, за якими визначаються кислий, лужний чи комбінований метод виробництва целюлози. Серед кислих способів найбільше поширений сульфатний, за яким целюлоза добувається з деревини малосмолистих порід (бук, смерека, ялина). Технологічно таке виглядає наступним чином: стовбур, з якого знято кору, подрібнюється на тріски, що варяться у розчині бісульфіту кальцію в герметично закритих котлах при температурі 150°C під тиском $(5-8)10^6$ Па до 12-ти годин. Для отримання паперової маси деревна волокниста маса змішується зі свіжою целюлозою у відповідній пропорції. Так, для виготовлення паперу для писання змішується 50% деревної маси і 50% целюлози, для виготовлення газетного паперу - 70% деревної маси і 30% целюлози. Щоб папір був відповідної друкарської якості, то до паперової маси додаються наповнювачі, серед яких каолін, крейда, проклеювальні речовини (найчастіше каніфольний клей) і тальк. Паперова маса, що є максимально розрідженою волокнистою масою, подається на папереробну машину, і після проходження через пісочницю і вловлювачі видається рівномірним шаром на сітку чи сітчасті циліндри. Під час руху сітки значна частина води механічно зтікає зі столу машини і відсмоктується вакуумними насосами, що розташовані під сіткою. Швидкість руху такої сітки регулюється, залежить від сорту вироблюваного паперу і найчастіше дорівнює 50-220 м/хв, але якщо йдеться про вироблення масових сортів

паперу, то папероробні машини працюють іще із більшою швидкістю – у 400-500 м/хв і, навіть, більше. За такої дії зневоднена паперова маса осідає на сітці, утворюючи полотно паперу певної товщини, що надходить до пресу, де з нього видавлюється решта вологи, у сушильних барабанах просушується, у каландрах глянцюється, на саморізках розрізається на аркуші потрібного формату, сортується і підлягає упаковці.

Для виробництва картону використовується такий же самий волокнистий матеріал, що й для виготовлення паперу, але до нього нерідко додається азбест чи вовна. Картон і цупкий сульфат-целюлозний папір широко використовуються для виготовлення мішків, пакетів, тари, упаковки і суцільнолитих паперових виробів. Такі вироби виготовляються вакуумним чи компресорним способом, нашаровуючи волокна на форму, що заготовлена з перфорованих пластин, покритих густою сіткою. Загалу відомі безшовні паперолиті вироби різноманітних форм і розмірів у вигляді відра, підносу, пляшки, склянки, тарілки, флакона чи ящика.

Треба визначитися також ще і з тим, що виробництво паперу і картону викидає в очисні споруди і середовище життєзабезпечення значну масу забрудненої води, що є ще одним предметом застосування праці ув'язнених, якщо йдеться про її очистку. У табл. 4.13 надані результати аналізу доступності для пенітенціарної системи держави операцій і робіт целюлозно-паперового виробництва.

Таблиця 4.13 – Результати аналізу доступності для пенітенціарної системи держави операцій і робіт целюлозно-паперового виробництва

Назва області	Наявність обладнання в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Резерв потенційного використання, %
	Всього	Використовується	Всього	Учні в	Використовується	
Донецька	44,0	9,1	2,0	0,0	1,6	+34,5
Дніпропетровська	41,0	15,6	3,2	0,0	1,5	+30,0
Запорізька	41,0	7,5	1,8	0,0	0,6	+38,9
Луганська	38,0	12,8	1,4	0,0	1,2	+12,6
Київська	25,6	5,1	0,8	0,0	0,8	+12,6

Операції, роботи і вироби з деревини, що здійснюються у межах казенних підприємств пенітенціарної системи держави різноманітні. Основні з них, це сушіння деревини, розкроювання деревини на заготовки, механічна обробка чорнових заготовок, склеювання і личкування, надання деталям

остаточної форми і розмірів, складання деталей у вузли, механічна обробка вузлів, повторна механічна обробка, складання вузлів і деталей у вироби, опорядження, надання кінцевого вигляду виробу, а також пиляння деревини, коління дров, вироблення деревного вугілля, створення виробів народної творчості і т. ін.

Спочатку звернемо увагу фахівців на загальних положеннях галузі, де можуть працювати ув'язнені. Будівельна галузь включає:

- будівельні організації, що здійснюють будівельні роботи;
- монтажні організації, що здійснюють монтаж енергетичного, технологічного, транспортного та ін. обладнання;
- науково-дослідні і проектно-конструкторські організації будівельного призначення;
- підприємства з виробництва будівельних виробів і конструкцій;
- підприємства з технічного обслуговування і ремонту будівельних машин і механізмів;
- осередки виробничо-технологічної комплектації і такі інші організації.

Будівельне виробництво – виробництво будівельних виробів, конструкцій, матеріалів, машин і технологічного обладнання для будівництва і сміжного капітального ремонту і технічного обслуговування будівельних агрегатів, вузлів і машин, - є головною ланкою комплексу, що безпосередньо створює кінцевий продукт, де здійснюється матеріально-технічне постачання, виробничо-технологічна комплектація, науково-дослідні і проектні організації і підготовка кадрів – допоміжною ланкою, що забезпечує його розвиток і функціонування. І там, і там є робота для малокваліфікованих працівників, що доступно для пенітенціарної системи держави.

За матеріально-технічною основою будівництво утворюють підприємства і господарства будівельної індустрії, будівельно-монтажних корпорацій, осередки механізації й автотранспортні підприємства, що обслуговують безпосередньо будівництво, ремонтні утворення будівельних машин і автотранспорту, складські господарства будівельних організацій, об'єкти виробничо-обслуговуючого призначення і т. ін. Все це із-за складності основних робіт і функцій, ставить під сумнів саму можливість втручання пенітенціарної системи держави у таке середовище, оскільки воно споживає інтелектуальну і творчу працю. Тому презентація матеріалу за досліджуваною сферою у патетичному стилі недоречна і треба вести мову, якщо йдеться про названі середовища про ті тільки види робіт, що допоміжні і підсобні, де превалює тяжка фізична і неприваблива праця. За такої умови досягти позитивного результату можна, якщо зосередитися на виробництві залізобетонних конструкцій, конструкцій і виробів з легких, силікатних і ніздрюватих бетонів, керамічних матеріалів і виробів зі скла, дерев'яних і металевих конструкцій, монтажних вузлів і деталей і т. ін., а також на допоміжні і підсобні роботи. Тому перейдемо до конкретних операцій, робіт і технологій і розглянемо їх за наведеною послідовністю.

Операції, роботи і технології виготовлення стінової будівельної кераміки і виробів зі скла з позиції використання потенційних можливостей пенітенціарної системи держави пов'язується з наступним.

Серед будівельних матеріалів будівельна кераміка найбільше поширена, бо для її виробництва використовуються полікристалічні матеріали, які отримуються спіканням природної глини і її сумішей з мінеральними домішками, оксидів металів і інших тугоплавких сполук, що природно розповсюджуються по території України в достатній кількості. Продуктом виробництва є цегла і керамічні вироби. Їх сировинною основою є глина та додаткові до неї матеріали.

Глина – це осадова незцементована порода, яка складається переважно з глинистих мінералів і за фракційним складом являє собою споживчий тонкодисперсний порошок, у якому головними є мінерали групи каолініту – діккіт, каолініт, накріт, чи групи монтморилоніту – бейделіт, ілліт, монтморилоніт. Найпоширенішими в будівельній кераміці є легкоплавкі глини (до 1350 °С), які мають досить різноманітний мінералогічний склад і вміщують в свою основу не більше 18 % глинозему і до 80 % кремнезему, інші є тугоплавкими (до 1580 °С) і вогнетривкими (вище 1580 °С).

Технологічний процес виготовлення кераміки базується на таких характеристиках глини як пластичність за чим криється здатність її до зберігання форми, яку виріб отримує у вологому стані на первинній стадії обробки. За такою ознакою глина поділяється між групами, а саме: високопластична, середньопластична, помірно пластична, малопластична і непластична.

Додаткові матеріали дозволяють змінювати чи регулювати властивості і сировинної маси, і продукції з неї. До них належать: поверхнево-активні речовини і високопластична глина, що повинні покращувати формувальні властивості сировинної маси, вугілля, зола і металургійний шлак, що повинні покращувати умови випалювання, дегідратована глина, тирса і шамот, що повинні сприяти процесу сушіння, бій скла, залізна руда і піритні недогарки, що повинні підвищувати міцність і морозостійкість виробу, барвники, кухонна сіль і рідке скло, що повинні покращувати колір виробу, запобігати солоутворенню, нейтралізувати вапнякові вclusions і т. ін.

Основні технологічні операції виготовлення кераміки зводяться до підготовки сировини, формування, сушіння сирцю і випалювання виробу. Розглянемо їх за змістом.

1. Зміст підготовки матеріалів і спосіб їх формування у значній мірі залежать від складу і властивостей сировини, виду виробу і обсягу виробництва, але такі розбіжності зникають при виконанні інших названих операцій сушіння і випалювання. Оскільки реєструється залежність глини від характерної для неї пластичності, то і спосіб підготовки сировини буває пластичним, напівсухим чи шлікерним, а саме:

а) пластичним способом підготовки сировинної маси включаються в переробку високопластичні, тобто жирні глини. Основними технологічними операціями є грубий помел глини і вилучення кам'янистих включень,

змішування глини з тирсою, висушеними відходами вуглезбагачення і іншими включеннями і доведення сировинної маси до формувальної вологості у 18-25%, тонкий помел сировинної маси, вилежування і витримка сировинної маси і наступне формування виробу, сушіння виробу, випалювання виробу;

б) напівсухим способом підготовки сировинної маси включаються в переробку глини низької пластичності і незначної вологості. Основними технологічними операціями є грубий помел сировинної маси, сушіння її, тонкий помел її, зволоження її до 12%, просування для напівсухого пресування, випалювання виробу. Перевагою такого засобу перед описаним вище пластичним способом є те, що виключається з обігу операція по сушінню сирця, за рахунок чого значно зменшується загальна тривалість виготовлення виробу;

в) шлікерним способом підготовки сировинної маси включаються в переробку такі глини, що характеризуються підвищеною вологістю, краще розмокають у воді і містять кам'янисті включення, які треба виводити в обов'язковому порядку. Основними технологічними операціями є грубий помел глини і видаленням з неї кам'янистих включень, розпуск глини або помел з метою отримання шлікеру вологістю у 68-95% і густиною у 1,12-1,18 г/см³, видалення з сировинної маси крупних часток за допомогою сита і отримання суспензії, яка дає на ситі нормований залишок обезводнення шлікера, переміщення шлікера в змішувачі і зволоження його до такої вологості, за якою забезпечується виконання технологічних умов пластичного чи півсухого пресування і сушіння виробу. Окрім того, такий технологічний засіб може бути здійсненим як з обезводженням, так і без обезводження.

На таких операціях, що здійснюються механічним способом, праця ув'язненого малоїмовірна, бо застосовується напівавтоматичне обслуговування процесів. Наприклад, принцип дії баштової розпилювальної сушарки полягає в тому, що глиняна суспензія по трубопроводній магістралі пересувається на розпилювач у вигляді диска, що обертається. Суспензія обдувається знизу у гору гарячим газом, що подається з сушарки. За час проходження сировинної маси згори до низу глина висушується повністю і осідає. У вигляді порошку вона транспортується до іншого процесу з метою подальшого виготовлення формувальної суміші. Наступний приклад підтверджує сказане: тонкий помел сировинної маси найчастіше здійснюється з використанням гладких вальців тонкого помелу, і чим більше – 2-3 пари цих вальців – тим кращі характеристики помелу досягаються, як результат подрібнення. Тобто, взятий для демонстрації приклад - це теж механічний процес. Реальним ресурсом для застосування праці ув'язненого мають операції:

а) по зволоженню глиняної маси, що треба виконувати два рази – один раз на початку переробки, а другий – перед формуванням;

б) при перемішуванні сировинної маси;

в) у процесі формування і пресування керамічної маси;

г) при декоруванні виробу, коли виконуються роботи по нанесенню декору чи спеціального шару матеріалу з метою надання виробу привабливості чи декоративної властивості.

Остання позиція робіт має широкий спектр операцій, бо існує декілька видів декорування виробу, а саме: декалькоманія, друк, кольорове однотонне, мармурове, нанесення декору в електростатичному полі, рельєфне, штамп. Назвемо їх і опишемо зміст.

1) декалькоманія. Означає перенесення малюнка з паперу на керамічний виріб, що дозволяє отримувати кольорову кераміку з візерунком. За технологією малюнки спочатку наносяться на паперову стрічку у вигляді рулону за допомогою спеціального клею, а потім цей папір притискується до гарячої поверхні кераміки при температурі у 125-145°C, щоб клей розм'якшився і малюнок відтворився на виробі;

2) друк, чи ще інакше серіографія. Передбачає отримання як однокольорових так і багатокольорових малюнків. Він включає наступні технологічні операції: виготовлення фотографічного знімка малюнка, виготовлення трафарету, виготовлення зв'язуючих та мастик, нанесення малюнка на кераміку з використанням трафарету, операції поливу і випалювання. Малюнок наноситься на кераміку, яка потім випалюється, за наступною схемою. За заданим візерунком малюнка виготовляються діапозитиви, що відповідають кожному кольоровому його елементу. Далі за фотомеханічним способом виготовляються сітки-трафарети на капронових чи шовкових сітках, які покриваються світлочутливою емульсією. Кожний діапозитив контактним способом світлокопіюється на сітку-трафарет, що обробляється спеціальним розчином для закріплення малюнка. За такою послідовністю для однокольорового малюнка готується одна сітка, а для багатокольорового – для кожного кольору окремо сітка. Завершується операція продавлюванням крізь кожну сітку-трафарета фарби;

3) кольорове однотонне декорування. Застосовується фарба, а вироби отримуються за методом поливу їх фарбою;

4) мармурове декорування. Дозволяє виробляти мармуровидні плитки за засобом набризкування різних фарб, які при змішуванні утворюють на виробі мармуровидний малюнок;

5) нанесення декору в електростатичному полі, рельєфне декорування і оздоблювання штампом. Виконується з застосуванням приладів. Щоб скоротити виклад матеріалу, скажемо тут тільки про декорування штампом: так, штамп виконується з застосуванням валика з рельєфним малюнком, що прокочується по керамічній плитці із свіжнанесеною поливою і переносить на неї малюнок, що є рельєфним. Під час такої процедури частина поливу витискується валиком, за рахунок чого, власне, і утворюється контрастний малюнок. Ці методи дозволяють удосконалити обробку керамічних виробів і приблизити виробництво за змістом до масового. Так саме і рельєфне

декорування відтворюється за рахунок нанесення рельєфного малюнка під час пресування виробу.

Щоб завершити тут мову про технологічні основи керамічних виробів, наведемо дані про вироби із скла.

У державі випускають масоволистоє будівельне скло товщиною від 1 до 15 мм і використовується воно для оснащення вікон будинків, дверей, перегородок і облицювання різнорідних фасадів. Воно може бути армованим, візерунковим чи полірованим. Крім того, до листового скла відносяться також дзеркальне скло, килимово-мозаїчні скляні плитки, склоблоки, скломармур, склопакети, склопрофілі, стемаліт, тобто архітектурно-будівельні вироби. Щоб відволіктися від другорядних пояснень технологічного характеру, визначимося з тим, що кожний продукт, виготовлений із скла, має свої властивості і знаходить відповідного споживача, що не є предметом розгляду, а для даного дослідження важливими є операції, процеси і роботи, що можуть бути виконані ув'язненими пенітенціарної системи держави. Вони достатньо розгалужені і зводяться до наступного.

Виробничий процес виготовлення виробів із скла включає наступні основні операції, а саме: підготовка скляної шихти до варіння скла, варіння скла, формування виробу, відпалювання виробу і його загартування. Розглянемо їх за змістом.

1. Підготовка скляної шихти до варіння скла – це відповідальний технологічний процес підготовчого характеру, що полягає в сушінні, просіюванні, помелі компонентів сировинної маси, видаленні з неї домішок, що містять залізо, і збагаченні. Процес цей не простий, бо треба зварити скло з відповідним заданим хімічним складом. Хімічний склад скла визначається як за вимогами до виробу, так і особливостями технології його одержання. Наприклад, збільшення вмісту кварцевого піску приводить до більш в'язкого розплаву й більш термостійкого і хімічно стійкого скла, а чим більше амфотерних оксидів, лугів і кислот у склі, тим нижче в'язкість розплаву і гідролітична стійкість скла; наявність домішок, якими є оксид заліза зменшує світлопрозорість скла і т. ін.

Сировинні матеріали для виробництва скла за технологією підготовки сировинної маси поділяються на основні і допоміжні. До основних матеріалів, а це кварцевий пісок, піщаник, жильний кварц, кварцити, пиловидний кремнезем, вапняк, кварцити, доломіти, пегматит, польовий шпат, кварцити, сода і т. ін., відносяться такі, що створюють необхідне співвідношення між кислотними й основними оксидами. Допоміжні матеріали, а це барвники – оксиди бору, міді і свинцю, що додають певного кольору склу, глушники – фосфорнокислі і фтористі солі, що розподіляються в склі у вигляді дрібних часток, розсіюють світло і утворюють скло молочно-білого кольору, знебарвлювачі – закис і оксид нікелю, з'єднання марганцю і селену, що усувають фарбування скла від оксидів заліза, а знебарвлення скла відбувається за рахунок надання йому додаткового фарбування, що утворює

білий колір, освітлювачі – селітра і триоксид миш'яку, що сприяють видаленню газових включень із розплаву, і прискорювачі – сполуки бору, фтору і хлору, що прискорюють процес варіння скла і вводяться також для посилення або ослаблення спеціальних властивостей скла, тобто це ті речовини, що створюють відновлюване або окислювальне середовище в скляній шихті, розплаві і навколишній грубній атмосфері і ті речовини, що прискорюють процеси склоутворення і знебарвлення скломаси, чи, навпаки, забарвлюють скло.

Способи видалення із розплаву домішок наступні: механічне промивання піску водою, видалення заліза з піску хімічними речовинами, наприклад, щавелево-кислим натрієм, відтирання плівок гідроксиду заліза у водяній суспензії від зерен піску при інтенсивному перемішуванні в змішувачах, флотація, за якою частки розділяються за густиною, флотовідтирання, що є комбінацією окремих способів, і, нарешті, магнітна сепарація, за впливом на мінерали якої виокремлюються частки з різними магнітними властивостями (наприклад, гідроксиди заліза, магнетит, пегматит і т. ін.).

Після очищення, збагачення, сушіння і помелу нормовані компоненти сировинної маси перемішуються, за рахунок чого і одержується скляна шихта. Щоб уникнути розшарування на час зберігання, шихту брикетують або гранулюють. При гранулюванні в якості в'язучої речовини використовується переважно вапно, їдкий натрій, рідке скло.

2. Варіння скла – це провідний технологічний процес, застосовуючи який порошкоподібна шихта перетворюється на рідку скломасу, яка інакше називається розплав. Він здійснюється в декілька стадій, за якими процес розділяється на стадії умовно за наступним змістом: силікатоутворення, склоутворення, освітлення, гомогенізація і охолодження продукту, тобто розплаву скла. За таким, як силікатоутворення, так і інші названі стадії, відбуваються на основі теплотворення, тобто завдяки нагрівання шихти, і технологічна дія характеризується фізико-хімічними процесами, внаслідок яких з кристалічної порошкоподібної речовини утворюється розплав скла. За сприянням вапняків, карбонату натрію і ін. складових на описані процеси накладається їх термічна дисоціація і хімічна взаємодія оксидів із силікатною речовиною шихти, кінцевим етапом яких при температурі, що є близькою до 1200°C, розпочинається синтез силікатів кальцію і натрію в розплаві, що утворився. Нагрівання цієї маси до температури 1450°C і вище визиває розчинення зерен кварцу в силікаті натрію і перехід сировинної маси в розплав. На стадії освітлення, чи ще її називають «дегазація», досягається зниження в'язкості скломаси, для чого підтримується температура на рівні 1400-1500°C. Пузирі газу видаляються з розплаву і освітлення закінчується, а процеси, що на цій стадії здійснюються, пов'язуються з гомогенізацією, яка полягає в утворенні однорідного розплаву і ліквідації гетерогенних шарів завдяки тривалому витримуванню розрідженої маси тонко подрібненої шихти і ретельного її перемішування і рівномірного розподілу при завантаженні в

пекти. Стадія охолодження скломаси завершує процес скловаріння: розріджена маса, що охолоджується, набуває підвищеної в'язкості і при настанні відповідної температурної межі здійснюється операція формування виробу.

3. Формування виробу із скла – це теж відповідальний технологічний процес, що здійснюється виключно за найбільш поширеними технологічними способами - човниковим і безчовниковим. За човниковим способом скломаса після охолодження надходить у підмашинну камеру ванної печі, де розташований поплавко-човник, що плаває на поверхні розплавленого скла, і при виході човника з щілини утворюється «цибулина», з якої, власне, і витягується стрічка скла, що охолоджується. За безчовниковим способом стрічка витягується по вільній поверхні скломаси, а її борти формуються за сприянням роликів примусового приводу, що розташовані вертикально чи горизонтально.

4. Відпалювання виробу – це технологічний процес теплової обробки скла, тобто за його нагрівом, з наступним повільним і рівномірним охолодженням виконується для зняття внутрішнього напруження. Така обробка, власне, і називається відпалюванням, за якою криється закономірність: чим менша в'язкість скла при відпалюванні і відповідно вища температура, тим швидше усувається залишкове напруження. Розрізняється верхня і нижня температура відпалювання. Верхня температура, а для більшості будівельного стекла верхня температура відпалювання відповідає 520-530°C, протягом трьох хвилин знімає до 95% всіляких напружень, а нижня температура, що приймається у діапазоні значень 470-480°C, за три хвилини знімає ще до одного проценту напружень.

4. Гартування виробу зі скла – ця остання технологічна операція, призначається для збільшення його міцності завдяки видаленню залишкових рівномірно розподілених напруг, що присутні у склі. Виконується вона на основі нагрівання скла до вищої температури відпалювання і наступного швидкого і рівномірного охолодження.

Ще треба сказати й про технологічний процес випалювання, який застосовується для створення полірованої поверхні скла і має особистісні відмінності. За таким процесом зі скловареної печі скломаса виливається на розплавлене олово і утворює шар скла товщиною до 6 мм. Одержувана у такий спосіб стрічка скла не стикається при формуванні з твердими деталями. Під час руху по поверхні розплавленого олова стрічка скла до кінця ванни охолоджується з рівня 900°C до рівня 600°C і, відокремившись від олова, надходить у піч відпалювання.

У табл. 4.14 надані результати аналізу потенційних можливостей застосування праці в'язнів пенітенціарної системи держави за дослідженим напрямком. Але розгляд виготовлення неметалевих мінеральних виробів будівельного призначення на цьому не завершується, бо ще є широка сфера технологій виробництва в'язучих матеріалів і бетонних виробів. За цим напрямком криються групи мінеральних в'язучих речовин і виробів з них, а

саме: групи будівельного вапна, гіпсових в'язучих речовин і цементу, силікатної цегли і каменю.

Таблиця 4.14 – Результати аналізу потенційних можливостей застосування праці в'язнів пенітенціарної системи держави в будівельній промисловості

Назва області	Наявність обладнання, в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Резерв потенційного використання, %
	Всього	Використовується	Всього	Учні в	Використовується	
Донецька	48,0	9,4	22,0	1,2	1,5	+34,5
Луганська	48,0	7,8	21,4	1,0	1,0	+32,8
Запорізька	41,5	4,5	11,3	0,0	1,6	+38,9
Дніпропетровська	36,0	5,8	28,2	0,0	1,4	+30,0

Операції, роботи і технології виготовлення неметалевих мінеральних виробів, що пов'язуються з мінеральними в'язучими речовинами. У якості мінеральних в'язучих речовин сприймаються у будівництві тонкоподрібнені порошки, що утворюють при змішуванні з водою пластичну масу, яка під впливом фізико-хімічних процесів переходить при затвердінні у каменеподібний стан. Ця властивість в'язучих речовин використовується повсемісно для приготування розчину бетону, безобжигових штучних кам'яних матеріалів і виробів, в яких в'язуча речовина є основою. Мінеральні в'язучі речовини розрізняються за властивостями повітряного, гідравлічного чи автоклавного тверднення: група повітряних в'язучих речовин, а це гіпсові і магнезіальні в'язучі, повітряне вапно і силікатне рідке скло, твердіє і належним чином зберігається і підвищує свої якості в сухих середовищах; група гідравлічних в'язучих речовин, а це гідравлічне вапно, глиноземистий цемент, портландцемент і його різновиди, пуцоланові і шлакові в'язучі, зберігають свої якості в усіх відомих середовищах, тобто в

надземних, підземних і підводних; група в'язучих речовин автоклавного тверднення, а це вапново-кремнеземисті в'язучі, на основі яких виробляється силікатний бетон та силікатна цегла, зберігає свої якості на основі застосування при їх обробці підвищеного тиску насиченого пару в 0,8-12 МПа і температурі 170-200 °С. Технологія виготовлення гіпсових в'язучих речовин засновується на витримці температурного режиму, за яким виробляються низьковипалювальні і високо випалювальні продукти, між якими є різниця. Низьковипалювальні гіпсові в'язучі речовини, а це будівельний, формувальний і високоміцний гіпс, виготовляються при нагріванні сировини двоводного гіпсу до температури у 150-160°C, частковою дегідратацією двоводного гіпсу і розкладом його у напівводний гіпс, а високо випалювальні, а це ангідритовий цемент і естрих-гіпс – при випалі при температурі доу 700-1000°C двоводного гіпсу з повною втратою хімічно зв'язаної води і утворенням безводного сульфату кальцію. Сировиною для виробництва гіпсових в'язучих є природний гіпсовий камінь, природний ангідрид і відходи хімічної промисловості, що містять двоводний або безводний сіркокислий кальцій.

Технологічний процес виробництва гіпсу складається з подрібнення, помолу і термальної обробки гіпсового каменя. Розглядається декілька технологічних схем виробництва гіпсового в'язучого продукту, що пов'язується з взаємодією у часі двох операцій, коли помел передує випалюванню, помел відбувається після обпалювання, помел і випалювання відбуваються разом в одному апараті. Останній спосіб має назву випалювання гіпсу в зваженому стані.

Оскільки технологічний процес механізований, то оцінці підлягають роботи по подрібненню гіпсового каменя, його погрузці, транспортуванню і розгрузці, пакетуванню і погрузці продукту.

Технологія виготовлення будівельного вапна пов'язується зі здійсненням температурного нагріву сировинного матеріалу, в результаті чого одержується шляхом випалу продукт за рахунок того, що з кальцієво-магнієвих гірських порід вапняку, доломіту і крейди вилучається вуглекислота. Для виробництва тонкодисперсного будівельного вапна негашене вапно обробляється водою, а у разі потреби й розмелюється, попутно вводяться мінеральні добавки у вигляді гранульованого доменного шлаку чи кварцевий пісок чи ін. Будівельне вапно призначається для приготування будівельних розчинів і бетону, в'язучих матеріалів, блоків, будівельних виробів і штучних каменів. У залежності від середовища твердіння будівельне вапно розрізняється як повітряне, середовище якого забезпечує твердіння будівельного розчину і бетону і збереження ними міцності в повітряно-сухих умовах, і гідравлічне, середовище якого забезпечує тверднення розчину і бетону і збереження ними міцності і на повітрі, і в воді. За хімічним складом основного оксиду повітряне вапно буває доломітове, кальцієве і магнезіальне, що негашене швидкого – не більше 8 хв., середнього – не більше 25 хв. чи повільного – більше 25 хв., гасіння і гідратне; гідравлічне вапно є слабогідравлічне і

сильно гідралічне, колове без добавок і з добавками, порошкоподібне молоте і гідратне.

Технологічний процес отримання вапна складається з видобутку вапняку в кар'єрах, бо будівельне повітряне вапно виробляють з кальцієво-магнієвих карбонатних порід, його підготовки за операціями подрібнення і сортування і саме обпалювання. Після обпалювання здійснюється помол комового вапна, що завершується отриманням молотого негашеного вапна, а після гасіння комового вапна водою – гашеного вапна. Тобто основним виробничим процесом добування вапна є обпалювання, при якому вапняк декарбонізується і перетворюється на вапно як результат хімічної реакції. Дисоціація карбонатних порід супроводжується абсорбцією тепла. Оскільки далі реєструються суто механічні і хімічні процеси, то розгляд їх у цьому дослідженні недоречний. Скажемо тут тільки про те, що колове вапно транспортується «навалом», при єдиній умові витримки його захисту від забруднення і зволоження, молоте – в спеціально виготовлених паперових мішках і металевих закритих контейнерах, а вапняне тісто до об'єктів застосування перевозиться у пристосованих самоскидах.

Технологія виготовлення портландцементу, що є найважливішою і найпоширенішою у будівництві в'язучою речовиною, яка затвердіває як у воді, так і на повітрі. Технологія його виготовлення пов'язується з тонким помолом опаленої до спікання сировинної суміші вапняку і глини, що забезпечує домінування в клінкері, тобто зерні до 40 мм, силікатів кальцію. Довговічність, міцність і швидкість її зростання, стійкість у різноманітних експлуатаційних умовах цементу залежать від розміру такого зерна.

Окрім того, для регулювання термінів тужавлення в звичайному цементі при помолі до клінкеру додається гіпс за об'ємом від 1,0%, але не більше 3,5% у масі цементу, що перераховується на ангідрид сірчаної кислоти, а в цементі високомарочних і швидкотверднучих сортів – від 1,5%, але не більше 4,0%. Тобто ясно одне положення, що портландцемент виготовляється на заводах з різноманітних видів природної сировини і за різними технологіями обробки сировини, бо відрізняється вона як за хіміко-мінералогічним складом, так і за властивостями. Вимоги стандарту не можуть врахувати у повній мірі деякі властивості цементу, що є важливими для будівництва: це первинно деформативна спроможність, інтенсивність тепловиділення, морозостійкість і стійкість цементного каменя в агресивному середовищі. Однак значну роль відіграє мінералогічний склад клінкеру, що має прямий зв'язок з фізико-механічними властивостями портландцементу і дозволяє розробляти його для бетону з нормованою експлуатаційною якістю. Таке для пенітенціарної системи держави є як позитивним, так і негативним явищем. Розглянемо технологічні операції.

Технологічний процес виробництва портландцементу складається з наступних операцій, що можна виокремити: видобутку вапняку і глини, підготовки сировинних матеріалів і добавок, що коригують їх склад і властивості, приготування однорідної суміші заданого складу, випалу суміші

і помолу клінкеру в тонкий порошок разом з гіпсом, а інколи і з добавками. Здійснюється він за мокрим чи сухим способом, які говорять самі за себе: при використанні мокрого способу виробництва сировинні матеріали подрібнюються і змішуються з водою, а підготовлену таким чином суміш у вигляді шихти випалюють у печі, що механічно обертається, сухого – вони подрібнюються, змішуються без води і випалюються в сухому вигляді. Оскільки виробництво механізоване, то позитивні можливості включення у виробничий процес в'язнів обмежені.

Виготовлення силікатної цегли і каменю технологічно пов'язується з їх видом і розміром. Вони виглядають повнотілими, пористими, пористо-порожнистими чи порожнистими, але маса потовщеної цегли у висушеному стані в жодному варіанті не повинна перевищувати 4,3 кг. Порожнини в цеглі і камені повинні розташовуватися за вимогами – перпендикулярно до лицьової поверхні. Споживаються звичайні і лицьові вироби, нефарбовані і кольорові, але головні їх якості криються за теплотехнічними характеристиками і середньою густиною, коли в сухому стані цегла і камені порівнюються за ефективністю, яка дозволяє зменшувати товщину огорожувальних конструкцій в порівнянні з товщиною стіни, що зроблена з повнотілої цегли, визначати умовно-ефективні зразки, що покращують теплотехнічні властивості огорожувальних конструкцій без зменшення їх товщини і т. ін. Тобто в розрахунки, окрім названих, включаються споживачами мотиви призначення, теплотехнічні властивості, міцність, морозостійкість, якості водопоглинання і т. ін.

Сировинні матеріали для виробництва силікатної цегли і каменю доступні бо на території України вони повсюдно поширені. Це – вапно і кварцовміщуючі речовини, що включають пісок. Найбільш якісна силікатна цегла виробляється з піску, що має не менше 50% кремнезему у вигляді кварцу, не вміщує лугів більше, ніж на 3,6%, сірчаних і сірчаноокислих сполук у перерахунку на ангідрид сірчатої кислоти не більше, ніж на 2,0%, слюди - 0,5%, глинисті, мулисті і пиловидні частки, що розміром до 0,05 мм, які не перевищують 20% маси піску. Окрім того, пісок не повинний включати органічні домішки.

Зерновий склад піску теж має значення, бо пісок з зернами різної крупності добре пресується, коли дрібні зерна піску і сировинної суміші розміщуються між крупними, заповнюють порожнини, внаслідок чого підвищується густина і міцність цегли. Окрім кварцового піску, використовуються різнорідні гірські породи, золи, плавлені алюмосилікатні матеріали, суглинки, трепели, шлаки і інші відходи промисловості.

Доцільність використання у виробництві силікатної цегли того чи іншого сировинного компонента обґрунтовується відповідними техніко-економічними розрахунками. У відповідності до таких розрахунків визначається й зміст технологічного процесу такого виробництва, і складається він з дозування і попереднього змішування компонентів у суміш,

витримування суміші в активному режимі гашення вапна, формування сирця і автоклавної обробки.

Сировинна суміш змішується з двох компонентів - меленого вапна і кварцового піску; для отримання цегли підвищеної міцності до складу сировинної суміші додається тонкомелений пісок. Технологічно виконується ретельний контроль загрузки нормативної долі активного вапна, бо його недостатня кількість призводить до втрати міцності цегли. Загальна кількість вапна в цеглі визначається наявністю активного оксиду кальція, якого у суміші для цегли повинно бути від 6 до 8%.

Дозування сировинних компонентів здійснюється з використанням вагових дозаторів і за циклічною, і за безперервною технологіями. Одночасно з вапном і піском у змішувач для гашення вапна вводиться вода, а для прискорення процесу подається пара і вводяться спеціальні домішки – прискорювачі. Після таких операцій сировина подається в механічну мішалку, де змішується з водою, а далі передається на преси для пресування.

Для пресування цегли застосовуються агрегати різної конструкції. За принципом подання сировинної суміші і видачі сирцю прес може бути одного з трьох типів, а саме: зі столом револьверної конструкції, що повертається періодично разом з формувальними гніздами і штампами на визначений кут, зі столом, що рухається періодично човниково і на якому теж розташовані формувальні гнізда і штампи і, нарешті, з нерухомим столом. У пресі із столом, що човниково рухається або є нерухомим, операції – формування, засипки суміші в гніздо, її пресування, виштовхування з формувального гнізда і зняття сирцю - здійснюються послідовно; на пресі з револьверним столом ці ж операції виконуються одночасно, і цьому сприяє конструкція, що повертає його.

Не вдаючись в вирішення питання ефективності застосування того чи іншого типу агрегатів і іншої техніки, завершимо виклад тим, що нагадаємо про те, що після пресування, сирець за допомогою спеціалізованих автоматів-укладальників вивантажується на автоклавний візок, а далі - після автоклавної обробки - цегла механічними захватами автоматично знімається, вивантажується на платформу, транспортується на склад і відвантажується споживачу. В табл. 4.15 надано оцінку потенційних можливостей застосування праці в'язнів пенітенціарної системи держави за дослідженим напрямком.

Спочатку звернемо увагу фахівців на загальні положення, що відтіняють спеціально виокремлену галузь зайняття ув'язнених.

Металевий брухт, зношені конструкції, машини і механізми, що можуть бути демонтованими і розібраними на окремі деталі, які можуть стати придатними для використання після опрацювання повторно в інших конструкціях – це сировинний матеріал, що має значну цінність для виробничого середовища пенітенціарної системи держави. Така сировина, що включає метал, підлягає у найпростіших ситуаціях наступній обробці:

а) очищенню і вилученню бруду, будівельної мінеральної речовини, окалини, іржи, резини, смоли;

б) розбиванню, розборці, розвалюванню, розвертанню, розвинчуванню, розгвинчуванню, розгинанню, розгортанню, роздавлюванню, роздиранню, роздрібненню, роздробленню, розкручуванню, розмелюванню, розминанню, розмоченню, розніманню, розпростанню, розрубунню, розсуванню, розтросуванню, розхитуванню, розціпленню, розчавлюванню, роз`єднанню вузлів, конструкцій, машин і механізмів;

в) вирівнюванню і розрізанню на задані куски роз`єднуваного виробу з металу;

г) вимірюванню і сортуванню за заданими величиною, об`ємом, розміром, сортом і формою похідного матеріалу з металу.

Такі дії розглядаються на первинній стадії заготовки сировини, що її можна назвати підготовчою. Вони прості за змістом і доступні для виконання всім без виключення кваліфікаційного рівня і фізичної підготовки ув`язненим пенітенціарної системи держави.

Таблиця 4.15 - Оцінка потенційних можливостей застосування праці в`язнів пенітенціарної системи держави неметалевих мінеральних виробів

Назва області	Наявність обладнання, в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Резерв потенційного використання, %
	Всього	Використовується	Всього	Учні в	Використовується	
Чернівецька	100	95,0	90,0	2,5	85,5	+5,0
Донецька	100	89,4	92,0	2,5	41,6	+34,5
Вінницька	100	89,0	98,0	7,8	75,0	+5,5
Дніпропетровська	100	85,6	95,2	4,0	36,5	+35,0
Харківська	100	85,5	45,6	0,5	35,6	+12,6
Луганська	100	82,8	81,4	0,0	21,2	+12,6
Херсонська	100	75,6	56,7	0,0	50,0	+10,0
Запорізька	100	75,5	91,4	1,4	30,6	+48,9
Полтавська	100	65,5	75,6	0,0	32,4	+35,6
Чернігівська	100	65,5	45,5	0,9	40,0	+15,0
Одеська	90	74,2	87,6	0,5	31,2	+28,9
Житомирська	90	54,5	56,7	0,0	65,1	+28,9

На другій стадії треба використати сировину за технологіями виробництва продукту і здійснити його передачу споживачу. Виконуються операції по:

- закручуванню, клепанню, розтяганню і розширенню площини і т. ін. металу;

- механічній обробці металу різанням;

- термічній обробці металевих виробів;

- з'єднанню металевих частин у вузли;

- складанню конструкцій і окремих вузлів в готову до споживання продукцію.

Розглянемо технологічний цикл у наведеному порядку.

За першою групою операцій технологічного циклу треба здійснювати прості операції і роботи, що є доступними для всіх фізично підготовлених ув'язнених. Керуючись їх простотою, детальний їх розгляд не проводиться, а праця зводиться до механічного закріплення відповідного навичку чи уміння і не потребує кваліфікації. На таке ведеться наголос.

За другою групою операцій у технологічний цикл включаються засоби механічної обробки металу різанням, і тут вже включається і фізичний, і розумовий потенціал ув'язненого. Обробка металу різанням – це складний технологічний процес, що в металообробці є частиною виробничого процесу, виконання якого дозволяє з поверхні заготовки послідовно знімати шари металу за рахунок чого виробу надається проектні розмір, форма і чистота обробки поверхні. Виконувані операції залежать переважно від механічних пристроїв обробки і від автоматизації процесів навантаження, розвантаження і транспортування, від можливостей використання інструментів із твердих сплавів, забезпечення оптимальних форм різального інструменту і т. ін. В даному разі мова ведеться про найпростіші засоби обробки металу, що забезпечують точність виготовлення і обробки деталей для конструктивно грубих виробів.

Існує декілька способів обробки металу, серед яких найбільш поширеною у пенітенціарній системі держави є механічна обробка різанням на металоріжучих верстатах. Є й інші способи, такі, якими є анодно-механічний, електро-іскровий, електро-хімічний, лазерний, ультразвуковий, фізичний, хімічний, хіміко-механічний і ін., але оцінка їх в цій роботі не доцільна, бо обстеження казенних підприємств не виявляє факти їх застосування.

Тож найбільш поширеним способом обробки металів є механічне різання, яке виконується на верстатах, що оснащені різальним інструментом. Цю технологію і розглянемо.

Обробляються деталі різного розміру і різної фігури, а саме конічні, криволінійні, плоскі і циліндричні. Технологія наступна: для виготовлення деталі на верстаті закріплюються заготовка, що підлягає обробці, і інструмент, яким у процесі різання із заготовки зрізається зайвий метал, що відділяється від неї у вигляді стружки. Такий процес названий «точінням», за яким оброблення поверхні заготовки ріжучим інструментом виконується завдяки її обертання навколо своєї осі. Окрім точіння конічних, фасонних, циліндричних, зовнішніх і внутрішніх поверхонь, нарізається різьба. Процес

точіння здійснюється як на токарних, карусельних, револьверних і розточувальних верстатах, так і на токарно-револьверних автоматах і напівавтоматах. У процесі точіння головний рух виконує заготовка, що обертається навколо своєї осі, а рух подання – інструмент.

Після точіння найбільш поширеною технологією є свердління, тобто такий спосіб виготовлення отвору інструментом, що називається свердлом. Свердління виконується як з використанням свердлильних, а інколи і фрезерних верстатів, так і з використанням токарних і револьверних автоматів. При свердлінні рух виконує як інструмент, так і заготовка. Точність розміру отвору виробу забезпечується після його зенкерування, розвертання чи розточування: зенкерування – обробка різанням стінок або вхідної частини отвору відливки, поковки чи просвердленого отвору; розвертання – обробка отворів, де потрібна висока точність і чистота поверхні; розточування використовується для обробки отворів з точними міжцентровими відстанями.

Окрім того, треба нагадати тут про стругання, фрезерування, шліфування, покриття металу і його напилення іншими сумішами. Струганням обробляються як горизонтальні, вертикальні, паралельні і похилі площини, так і різнорідні пази, канавки та фасонні поверхні за способом обробки поверхні деталі зворотно-поступальним переміщенням як інструменту, так і заготовки; фрезеруванням – оброблення плоских і криволінійних поверхонь заготовки ріжучим інструментом, що названий фрезою, яка обертається, але за поступальним рухом як заготовки, так і фрези на фрезувальному верстаті; шліфуванням – виконання обробно-доводочної операції, яка забезпечує точність до 0,002 мм і чистоту поверхні у 0,15-1,2 мкм на верстатах. Окрім того, з метою досягнення точних розмірів і високої якості виконується доводка і шліфування шліфувальним інструментом, в якості якого використовуються абразивні бруски, круги, пасти чи шкурки, що виготовляють з таких абразивних матеріалів, якими переважно є алмаз, карборунд, корунд. На казенних підприємствах шліфування застосовується частіше для обдирних робіт, тобто на підготовчій стадії при очищенні металевих брухту від бруду, іржі, резини, смоли і т. ін., але застосовуються вони й на заключній стадії виготовлення виробу у формі круглого зовнішнього, круглого внутрішнього, плоского шліфування при доводці виробу.

Покриття металу і його напилення пов'язується з нанесенням найчастіше антикорозійних покриттів, що є найпоширенішим способом його захисту від корозії. Застосовуються металеві, неметалеві і дифузійні види покриттів. Розглянемо їх.

1. Металеві покриття пов'язуються з корозієстійкими металами, такими як мідь, нікель, олово, цинк та ін., що наносяться на поверхню виробу тонким шаром чи шаром. Розрізняються наступні способи нанесення: гальванічний, гарячого нанесення, металізація напилення і плакування. Гальванічне покриття здійснюється методом електролітичного осадження шару плівки на

виріб на основі занурення його у гальванічну ванну з розчином електроліту, де поміщений один з корозієстійких чистих металів, яким є золото, кадмій, нікель, срібло, хром, цинк чи їх сплав; за методом гарячого нанесення металевого покриття виріб занурюється у розплав корозієстійкого металу, яким є олово чи цинк та витримується нормований час, за який поверхня виробу насичується тонким шаром металу (На казенних підприємствах цинком покривають арматуру, дріт, сталеві листи, труби); металізація напилення виконується засобом нанесення металізованого антикорозійного покриття на поверхню виробу розпиленням розплавленого корозієстійкого металу, яким може бути алюміній, титан, хром, цинк, за подачею потоку стиснутого повітря на великогабаритні вироби і конструкції; плакування, що означає термомеханічне покриття і воно у середовищі пенітенціарної системи не використовується, здійснюється за методом гарячої прокатки або пресування дроту, металевих листів, плит, труб і нанесення на них тонкого шару іншого металу чи сплаву.

2. Неметалеві покриття пов'язуються з нанесенням на поверхню виробу гуми, емалі, лаку, пластмаси, мастила чи фарби. Ці покриття, що являють собою найпростіший і відносно дешевий спосіб антикорозійного захисту металу і сплаву, виконуються різними методами: їх можна наносити на поверхні виробів зануренням, розпиленням і за допомогою спеціального механічного чи ручного пристрою.

3. Дифузійні покриття, чи ще інакше вони називаються хімічними, - це одержання захисної оксидної, фосфатної, хромової чи іншої плівки, що створюється під впливом дії хімічного реагенту на метал. Така технологія обробки металу в пенітенціарній системі держави не виявлена, як не виявлений і метод оксидування, що є цілеспрямованим окисленням поверхні металічного виробу хімічним чи електрохімічним способом з отриманням окисної плівки, яка відіграє корозієзахисну або декоративну роль, і метод фосфатування, метою якого є створення на сталевих виробах антикорозійного поверхневого шару з фосфатів заліза і марганцю, і метод хромування, за яким криється технологія насичення хромом поверхневого шару сталевих виробів з метою підвищення твердості і покращення захисно-декоративних властивостей, і метод інгібіторів, що зупиняє або сповільнює корозійні процеси, якщо реєструється дія спеціальної хімічної речовини.

За третьою групою операцій виконується термічна обробка металевих виробів, що об'єднує сукупність технологічних операцій теплової дії на метал і вироби з них, які забезпечують зміцнення і перебудову структури, механічних і фізичних їх властивостей за заданими параметрами. Перед термічною обробкою ставляться різні задачі: вона може бути як проміжною операцією, що використовується для поліпшення обробки металу клепанням, різанням чи тиском, так і заключною операцією, що забезпечує заданий комплекс фізичних, механічних чи експлуатаційних властивостей, параметрів і якостей виробу.

Для термічної обробки металу використовуються структурні і фазові засоби перетворення, які відбуваються в металах і сплавах у процесі нагрівання їх до визначеної температури, витримування їх за цією температурою належний час і охолодження за визначеною схемою і швидкістю, на що розроблені наукові рекомендації. Прикінцевим результатом виступають здобутки по корозієстійкості, міцності, пластичності, твердості і такими іншими якостями заготовки, деталі, виробу.

За режимом проведення термічної обробки металу знаходять застосування наступні види термічної обробки, а саме: відпалювання, гартування, відпускання, старіння та обробка холодом. Вони пов'язані один з одним: відпалювання – це процес нагрівання металу до визначеної температури, його витримування певний час і повільного охолодження, що завершується змінами форми і розмірів зерен кристалічної будови металічної решітки, усуненням фізичної і хімічної неоднорідності, зняттям внутрішнього напруження від попередньої обробки прокатуванням, куванням чи литтям, зниженням твердості і покращенням механічних якостей для наступної обробки різанням; гартування – це теж процес нагрівання виробу до визначеної температури, достатнього витримування і швидкого охолодження, що дозволяє фіксувати відповідну структуру матеріалу і підвищувати його твердість; відпускання – це процес нагрівання металу до температури, що є нижчою від критичної, при якій реєструється його перекристалізація, витримування його при заданій температурі і охолодження на повітрі, у воді чи в мінеральному маслі, а сама технологічна дія дозволяє пом'якшити якості металу, що отримані після його гартування, і зазвичай знижує внутрішні напруження, зменшує крихкість і твердість, підвищує в'язкість, пластичність і пружність; старіння – це вид термообробки, що використовується для релаксації, інакше вона називається ослаблення внутрішніх напруг, що виникає за часом експлуатації як природне старіння, тобто витримування виробу на складі протягом тривалого часу в умовах дії змінних факторів, якими є вологість, температура і т. ін., чи як штучне старіння, тобто нагрівання виробу в печі до 100-150°C і його охолодження разом з піччю. Є ще й обробка холодом – вид термічної обробки при від'ємних температурах від -60 до -70°C, що в окремих випадках здійснюється після гартування деталі, але перед відпусканням в середовищі твердої вуглекислоти, щоб надати виробу стабільної структури, очікуваного розміру і підвищити зносостійкість і твердість.

Оскільки хіміко-термічна обробка металевих виробів у пенітенціарній системі держави не реєструється, то з розгляду вона виключається. В табл. 4.16 надані результати аналізу позитивних можливостей використання в'язнів пенітенціарної системи держави на окреслених роботах.

За четвертою групою операцій, після обробки деталей різанням і доведенням їх властивостей до нормативних значень після термічної обробки, настає період з'єднання металевих складових і частин у вузли. Розглядається вузли, у яких деталі кріпляться рухомо чи нерухомо, і від

цього залежить найчастіше ресурс освоєння роботи в'язнем, бо вибирається відповідна технологічна схема виконання виробничого завдання. Тобто є нерухомі з'єднання і до них в'язні більше пристосовані, а в цих з'єднаннях є роз'ємні і нероз'ємні вузли і деталі. Одним із способів виготовлення нероз'ємних з'єднань є зварювання, яке найлегше освоюється і використовується при виготовленні грубих конструкцій.

Зварювання – це технологічний процес утворення нероз'ємного з'єднання металу, окремих деталей, конструкцій, споруд і навіть машин шляхом їх місцевого сплавлення. Зварюванням з'єднуються як однорідні, так і неоднорідні метали і їх сплави, метали з деякими неметалічними матеріалами (наприклад, графітом, керамікою, склом) і пластмасами. Тобто цей технологічний засіб заключає в собі широкі можливості для підприємства, бо може бути застосований паралельно з іншими способами отримання нероз'ємних з'єднань клеєнням, клепанням, куванням, литтям і паянням. Окрім того, він відноситься до механізованих технологічних процесів.

Таблиця 4.16 – Результати аналізу потенційних можливостей застосування праці в'язнів пенітенціарної системи держави обробки металевих виробів

Назва області	Наявність обладнання, в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Резерв потенційного використання, %
	всього	використовується	всього	учнів	використовується	
Дніпропетровська	100	85,6	35,2	3,0	35,0	+5,0
Харківська	100	85,5	45,6	4,5	45,6	+12,6
Донецька	100	85,4	42,0	2,5	41,0	+4,5
Черкаська	100	85,0	24,0	1,0	24,0	+5,0
Луганська	100	82,8	41,4	3,0	31,9	+22,6
АР Крим	100	75,6	31,2	1,5	30,0	+15,0
Херсонська	100	75,6	26,7	0,0	25,0	+10,0
Запорізька	100	75,5	31,4	1,4	30,0	+4,9
Чернігівська	100	65,5	45,5	0,9	40,0	+15,0
Полтавська	100	65,5	25,6	0,0	22,4	+25,6
Одеська	90	74,2	27,6	0,5	21,2	+28,0
Київська	90	54,5	26,7	1,0	25,0	+25,9
Львівська	80	40,5	32,0	1,0	25,0	+25,0
Миколаївська	80	35,5	25,6	1,5	20,0	+10,5
Вінницька	70	50,0	25,0	1,8	15,0	+25,0

Залежно від форми енергії – теплової чи механічної, що використовується для утворення зварного з'єднання, - всі технології зварювання поділяються на три класи, серед яких своє місце знаходить термічний (до термічного класу належать газовий, дуговий, електронно-променевий, електрошлаковий, лазерний, плазмовий та ін. види зварювання, здійснювані плавленням металу з використанням теплової енергії), термомеханічний (до термомеханічного класу належать дифузійний, контактний та ін. види зварювання, здійснювані з використанням і теплової і механічної енергії), механічний (до механічного класу належать види зварювання вибухом, тертям, тиском, ультразвуком та ін., здійснювані з використанням механічної енергії різного походження). Тут же скажемо про те, що: за ступенем механізації процеси зварювання поділяються на автоматичні, напівавтоматичні і ручні; у процесі виготовлення зварних конструкцій деталі розташовуються таким чином, що получаются з'єднання внапуск, кутове, стикове, таврове; за розміщенням у просторі шви поділяють на горизонтальні і вертикальні, верхні і нижні, одношарові і багатошарові і т. ін. Розглянемо технологію зварювання за показником класу.

Термічні способи зварювання ґрунтуються на властивості часткового плавлення елементів, що підлягають з'єднанню, коли кромки з'єднаних елементів, тобто основний метал, і в більшості випадків присадний, тобто додатковий метал, розплавляються, утворюючи загальне середовище розплаву, тобто зварювальну ванну. Після віддалення джерела теплоти від зварюваних елементів залишається розплавлений метал, що твердне і утворює зварний шов, який якраз і з'єднує зварювальні елементи.

У технологічних цехах казенних підприємств пенітенціарної системи держави термічне зварювання поширюється переважно за рахунок електродугового, джерелом теплоти у якому виступає електрична дуга, що виникає між електродом і металічною заготовкою чи з'єднаним елементом. У залежності від похідного матеріалу, кількості електродів і способу включення електродів і заготовки в ланцюг електричного струму виокремлюють наступні способи електродугового зварювання, а саме:

зварювання неплавким, тобто графітним чи металевим, електродом – здійснюється дугою прямої дії, завдяки якій з'єднання виконується на основі розплавлення тільки основного металу або із застосуванням присадного металу: елементи з'єднуються за рахунок розплавлення металу виробу або присадного дроту;

зварювання плавким, тобто металевим електродом. Здійснюється дугою прямої дії, завдяки якій з'єднання виконується на основі одночасного розплавлення основного металу і електрода, який поповнює зварювальну ванну рідким металом: функцію електроду виконує металевий дріт;

зварювання непрямою дугою. Здійснюється за рахунок того, що дуга горить між двома плавкими електродами: основний метал нагрівається і розплавляється теплотою стовпа дуги, а шов утворюється із розплавів металу виробу і електроду;

зварювання трифазною дугою. Здійснюється за рахунок того, що дуга горить між електродами, а також між кожним електродом і основним металом: механізм з'єднання той же.

За матеріалами обстеження дугове зварювання виконують ручним способом, за яким зварювальні електроди подаються в дугу і переміщуються вздовж заготовки, у 83,4%, напівавтоматичним - за яким електродний дріт подається автоматично, а дуга переміщується вручну, у 14,6%, і автоматичним способом – за яким подача і переміщення електродного дроту механізовані, процеси запалювання дуги автоматизовані, коли під флюсом використовуються непокритий електродний дріт, а в якості флюсу – порошкоподібні сполуки для захисту дуги і зварювальної ванни від окиснення та азоту повітря, 2,0%.

Далі можна вести мову про з'єднання, що виконуються електрошлаковим зварюванням і газовим зварюванням, в той час як такі технології з'єднання, якими є термомеханічні способи зварювання, електронно-променевого, лазерного чи плазмового зварювання, не застосовуються. Оскільки великі об'єми робіт виконуються з металевим брухтом і деформованими відходами, то скажемо тут про ефективність електрошлакового зварювання, де основний і електродний метали розплавляються теплотою, що виділяється при проходженні електричного струму через шлакову ванну, і про ефективність газового зварювання, де місце з'єднання нагрівається до розплавлення високотемпературним газовим полум'ям. Ці технології за ефективністю сприймаються через наступне:

1) електрошлакове зварювання має ряд переваг з тих причин, бо забезпечує підвищену продуктивність, кращу макроструктуру шва і менші витрати коштів на виконання кожного метра зварного шва, а головне, що воно ефективне при опрацюванні ковано-зварних і лито-зварних конструкцій;

2) полум'ям, яке отримується при згорянні горючого газу – ацетилену, водню чи природного газу – в середовищі технічно чистого кисню, кромки заготовки, що зварюються, розплавляються, а зазор між ними заповнюється металом, який вводиться в полум'я пальника ззовні, елементи нагріваються більш плавно, ніж при дугової технології з'єднання, а головне, що газове зварювання застосовується для виправлення дефектів на виливках із чавуну і бронзи, зварювання листових і трубчастих конструкцій з маловуглецевої і низьколегової сталі завтовшки до 5 мм, для легкоплавких кольорових металів і сплавів та виконання наплавочних робіт. В цьому якраз і заключаються його переваги.

Щоб завершити розгляд засобів технологічного з'єднання металу нагрівом і теплом, згадаємо тут і про паяння металів. Це – технологічний процес виготовлення нероз'ємних з'єднань металевих виробів, що ґрунтується на властивості розплавленого присадного металу, що названий припоєм, температура плавлення якого менша, ніж у основного металу, проникати, тобто дифундувати, в поверхневі шари металу, нагрітого до

температури плавлення припою. Первинно поверхня готується особливо старанно для паяння, бо для здійснення процесу дифузії потрібно, щоб вона, поверхня, була очищена від плівки оксидів, а основний метал і рідкий припой, повинні бути захищеними флюсами від окислення. Щоб виконати роботу, треба уміти розрізняти умови паяння м'якими і твердими припоями, що залежить від температури плавлення припою: до м'яких припоїв відносяться такі з них, температура плавлення яких не перевищує 450°C, а до твердих – що перевищує 450°C. Перші – це олов'яно-свинцеві, другі - це олов'яно-силіцієві, латунні, мідно-алюмінієві, мідно-цинкові, срібні і чиста мідь. Міцність з'єднання м'якими припоями досягає 50-70 МПа, а твердими є ще в 7-8 разів більшою. Технічне забезпечення технологічного процесу складається з ручних паяльників різної конструкції, нагрівальної печі, електронагрівальної установки, газового пальника чи паяльної лампи і т. ін. Паянню підлягають як вуглецеві і леговані сталі всіх марок, тверді сплави, ковкі і сірі чавуни, вироби з благородних і кольорових металів і сплавів, так і різноманітні метали і сплави. Засвоїти такий процес нескладно, а якщо доповнити роздуми ще й простотою виконання і дешевизною технологічних операцій, незначною потребою в нагріванні і високою безпекою технологічних операцій, бо зона розплавлення основного металу відсутня, то така технологія сприймається дослідженням без оцінки ресурсу.

У табл. 4.17 надана оцінка позитивних можливостей використання в'язнів пенітенціарної системи держави на окреслених технологічних операціях і процесах.

Таблиця 4.17 - Оцінка потенційних можливостей застосування праці в'язнів пенітенціарної системи держави на окреслених технологічних операціях і процесах

Назва області	Наявність обладнання, в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Резерв потенційного використання, %
	всього	використовується	всього	учнів	використовується	
Дніпропетровська	100	85,6	3,2	15,0	3,0	+5,0
Харківська	100	85,5	45,6	4,5	45,6	+12,6
Донецька	100	85,4	4,0	12,5	4,0	+4,5
Луганська	100	82,8	4,4	14,0	3,9	+12,6
Запорізька	100	75,5	3,4	11,4	3,0	+4,9
Миколаївська	100	75,5	3,1	1,0	3,0	+5,0
Одеська	90	74,2	27,6	0,5	21,2	+28,0
Київська	90	54,5	2,7	8,0	2,0	+25,9

За п'ятою групою операцій у технологічний цикл включається складання конструкцій і окремих вузлів в готову до споживання продукцію. Оскільки група неоднорідна за продукцією, то виведемо загальні положення. Складання конструкції чи вузла – це заключна стадія виробництва на

казенному підприємстві. Складальне виробництво характеризується різноманітною складністю і різноманітністю операцій, що виконуються, належною трудомісткістю, що можна оцінити через показники вартості, бо передається споживачу. Як вже неодноразово на це вказувалося, превалює ручна праця чи тяжка фізична. Складання виглядає як послідовне сполучення елементів у одиниці конструкцій і вузлів, що визначені технологічним процесом збирання виробу за кожною стадією технологічної карти чи схеми технологічної документації. Виріб, у залежності від його складності, може бути розчленований на кілька складальних одиниць. Будь-який процес складання містить у собі наступні прикінцеві стадії:

- обробка і підгонка деталей і елементів у складальну одиницю;
- попереднє розкладання і з'єднання окремих частин у складальні одиниці чи вузли виробу;
- загальне складання виробу;
- регулювання, випробування і доробка виробу.

Залежно від обсягу виготовлення продукту застосовується складання у пенітенціарній системі держави як стаціонарне, так і рухоме. При стаціонарному складанні виріб повністю обробляється на одному робочому місці, до якого подаються всі деталі і складальні елементи, виконує його одна бригада робітників; при рухомому – виріб послідовно переміщується по суміжних місцях, на яких виконуються окремі складальні операції.

Видобувна промисловість доступна за видобутком вугілля, газу, нафти, руди і торфу. Треба обумовитися про те, що добувна промисловість України має технології для добування корисних копалин як із надр землі, так і відкритим засобом за галузями гірничорудної, гірничохімічної, паливодобувної, заготівельної, нерудної і т. ін.

Паливодобувна галузь займає провідне місце, бо є достатні природні запаси, і є основою розвитку енергетики у державі, що, в свою чергу, створює позитивні політичні і матеріальні засади для інтенсивного розвитку всіх інших галузей матеріального виробництва України. Тобто за цією галуззю криється паливо, що являє собою корисні для економік органічні сполуки, які здатні при належній температурі вступати в хімічну реакцію з киснем і виділяти певну кількість тепла. За цією ознакою воно й набуває цінності і використовується, і держава прискорює видобування природного і виробництво штучного палива. До природного палива належить антрацит, буре та кам'яне вугілля, деревина, нафта, природний горючий газ, сланець і торф, а до штучного – бензин і паливні гази (доменний, генераторний і коксовий), вугільні і торф'яні брикети, деревне вугілля і торф'яний кокс, солярка і мазут. Штучне паливо завжди утворюється внаслідок переробки природного палива, і окрім такого палива з різноманітною теплотворною здатністю, отримуються ще й суміжні продукти, що є цінними. Це - мінеральні масла, фармацевтична продукція, фарби і т. ін. Розглянемо основні процеси гірничого виробництва з врахуванням задачі, що поставлена перед дослідженням по пошуку можливостей застосування на технологічних процесах

праці з середовища пенітенціарної системи держави. З розгляду заздалегідь виключаються етапи розвідки корисних копалин і ті, що пов'язані з цим питанням, як недоцільні, бо ув'язнені можуть включатися у роботу після того, як виявлені і затверджені достатні запаси корисної копалини, розроблена і затверджена технічна та економічна доцільність використання і розпочинається активне промислове будівництво гірничого підприємства. Особливо великий фронт робіт розгортається для розробки родовища твердих корисних копалин підземним способом. Його називають таким чином завдяки тому, що родовище розкривається і розробляється за системою підземних гірничих виробок.

Вести оцінку треба за такими складовими, які названі державними класифікаціями. За таким у процесі розробки родовища підземним засобом виділяється три стадії гірничих робіт, а саме: розтин, підготовка і очисне вилучення корисної копалини. Потенційні можливості для людського ресурсу досліджуваної системи є на всіх трьох стадіях. Розтином називається забезпечення за допомогою проведення гірничих виробок доступу з поверхні землі до родовища і створення органічних умов гірничої підготовки корисної копалини до вилучення і транспортування на поверхню.

Гірничі виробки, що з'єднують безпосередній вихід на земну поверхню, називають розтинаючими, служать вони весь строк видобутку корисної копалини і в процесі експлуатації по них транспортується і повітря, і корисна копалина, і порода, і працівники, і обладнання, і технологічні матеріали. Тобто через них вентилюється гірничі виробки, відкачується вода і подається енергія. Від стовбуру проводяться комплекси камер пристовбурного двору, головні вентиляційні виробки (бремсберги, квершлагги і штреки), а за ними й основні експлуатаційні очисні і підготовчі виробки. Їх задача – вилучення корисної копалини з родовища і транспортування його на промислову площадку.

Підземна структура шахти складна, що пригнічує слабо підготовленого робітника. В ній є господарство по виробництву електроенергії, служби вентиляції, відкачування води, а також ходки, вентиляційні та вантажні штреки і т. ін., що повинно забезпечувати видобуток палива. Оскільки в'язні пенітенціарної системи держави мають доступ до робіт, що виконуються на поверхні шахти, то розглядати підземні конструктивні особливості тут немає сенсу.

Корисні копалини, що добуті в шахті, доставляються від очисного забою на земну поверхню, загружаються у приймальні складські чи залізничні бункери і далі переправляються на збагачувальну фабрику чи для споживання. На поверхні шахти є комплекс будівель і споруд для переробки вантажів, обслуговування людей та забезпечення всіх виробничих процесів у шахті, де й є деякийсь ресурс для використання праці в'язнів на другорядних допоміжних процесах.

Більш ємні ресурси є у відкритій розробки родовищ від вскришних робіт по підготовці поверхні, осушення, розтину та експлуатації родовища до відновлення і рекультивації порушених гірничими роботами земель.

Можна здійснювати вскришні і добувні роботи, що включають в себе процеси відбивання, навантаження, транспортування і розвантаження землі, глини, породи і корисної копалини. Успіх дії залежить від технічного оснащення, яке треба уміти освоїти і застосовувати. Більш доступними є роботи по транспортуванню корисної копалини і порід. Вийнята порода переміщується у відвали, які можуть розташовуватися як в межах, так і за межами розроблюваної ділянки. Добуті корисні копалини транспортуються за межі кар'єру на склади, чи в приймальні бункери і відправляються споживачу. Окреме значення набуває збагачення видобутого, що означає первинну обробку сировини завдяки відбору чи сортування породи чи механічне її роздріблення на компоненти з виділенням цінних для промисловості концентратів. Цим досягається доведення добутої сировини у стан, який забезпечує можливість безпосереднього використання не тільки основного продукту, але й заповнення будівельних матеріалів, коштовного каміння і т. ін.

Технології як підземного, так і відкритого видобування пов'язуються в Україні з вугіллям, газом, нафтою і торфом.

Вугілля в енергоресурсах України становить близько 35%. Перетворювати вугілля на електроенергію у державі економічно доцільно, оскільки електроенергія дає утричі більший прибуток, ніж продане вугілля. За таким вугільна промисловість за обсягом видобутку палива якраз посідає перше місце серед інших гірничих галузей. Осередки діють у Волинській, Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Львівській і Луганській областях. В табл. 4.18 надана відносна оцінка використання праці в'язнів у вугільному виробництві.

Таблиця 4.18 - Оцінка потенційних можливостей застосування праці в'язнів пенітенціарної системи держави на окреслених технологічних операціях і процесах

Назва області	Наявність обладнання, в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Резерв потенційного використання, %
	всього	використовується	всього	учнів	використовується	
Донецька	100	55,4	58,0	2,5	34,0	+14,5
Запорізька	100	35,5	13,4	0,0	8,0	+34,9
Луганська	100	32,8	44,4	2,0	34,9	+12,5
Львівська	100	25,6	6,5	0,0	3,5	+25,5
Волинська	100	15,0	4,5	0,0	0,5	+85,0
Дніпропетровська	100	14,6	35,2	1,0	13,0	+25,0
Київська	90	24,9	9,6	0,0	2,0	+35,0

Видобуток газу і нафти приваблює пенітенціарну систему держави своєю розгалуженою для людини технологією. У Дніпропетровсько-Донецькій западині, Карпатській (Закарпатська, Прикарпаття з частиною Волині, Українські Карпати) і Кримсько-Причорноморській (шельф Чорного та Азовського морів) території і на Сумщині, тобто там, де є родовища газу і нафти, що розробляються. Вкажемо на ту обставину, що розширює ресурс пенітенціарної системи держави: нафтопереробне виробництво держави характеризується високим рівнем витрат на сировину, електроенергію, а також тих витрат, що пов'язані з амортизацією основних фондів, але, все ж таки, така дія дешевша, ніж купувати газ і нафту у інших державах.

Рівень витрат залежить істотно від складу і якості підготовки нафти, а тому треба підключати дешеву робочу силу і на видобуток, і на переробку. Так, витрати при переробці високосірчистої нафти в 1,5 раза вищі, ніж при переробці нафти з незначним вмістом сірки, тому треба економити на заробітній платі і деяких експлуатаційних витратах, що може вивести пенітенціарну систему держави на пріоритетні позиції. Інше становище, коли у нафті високий вміст солей. Тут її пониження з 50 до 30 мг/л поліпшує якість і експлуатаційні властивості кінцевих продуктів, збільшує міжремонтні строки служби технологічних установок, але втручання іншої ручної праці неможливе. В табл. 4.19 надані оціночні дані про використання праці пенітенціарної системи держави за напрямком. Аналіз даних вказує на мінімальні можливості втручання виправно-трудової системи.

Таблиця 4.19 - Оцінка потенційних можливостей застосування праці в'язнів пенітенціарної системи держави на окреслених технологічних операціях і процесах

Назва області	Наявність обладнання, в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Резерв потенційного використання, %
	всього	використовується	всього	учнів	використовується	
Сумська	45,0	24,8	9,6	0,0	2,0	+65,0
Запорізька	18,0	9,4	13,4	0,0	2,0	+84,9
Луганська	18,0	2,8	14,4	0,0	4,9	+72,5
Дніпропетровська	15,0	4,6	25,2	0,0	3,0	+55,0
Донецька	12,0	5,4	38,0	0,0	4,0	+74,5
Вінницька	10,0	1,0	14,5	0,0	0,5	+85,0
Львівська	8,0	1,6	6,5	0,0	3,5	+55,5

Треба зазначити й те, що в галузі є ефективні напрямки підвищення ефективності за рахунок удосконалення діючих технологічних процесів, впровадження автоматизованих систем керування технологічними процесами і нових технологій, укрупнення потужностей.

Видобування торфу, що у вигляді опрацьованих брикетів і шматків використовується як паливо, теж повинно розглядатися за місцем зосередження. Зосереджується воно в Житомирській, Львівській, Рівненській, Сумській і Чернігівській областях. Окрім того, у сільському господарстві його застосовують для виготовлення органічних добрив, торф'яних ізоляційних плит і т. ін. На цьому сировинна цінність його не вичерпується, бо торф може бути сировиною для виробництва креоліну, масел, парафіну, фенолів та ін. Тільки у північній Україні розташовано понад 2,5 тис. родовищ торфу, загальні запаси яких перевищують 2,2 млрд. т. Найбільші і значні поклади торфу мають Волинська (0,46 млрд. т), Рівненська (0,36), Чернігівська (0,28), Київська (0,27) та Львівська (0,22 млрд. т) області. Є торф у Полтавській, Сумській та Тернопільській областях. Серед найбільших торфових родовищ України – Бучанське, Занглайське і Ірдинське, що розробляються, Брюховицьке, Наданчагівське, Шостківське та ін., що не розробляються.

В табл. 4.20 надана оцінка використання праці в'язнів за напрямком. Їх використання можливо розширене за рахунок того, що торф добувають фрезерно-механізованим і гідравлічно-механізованим способами, які не складні за технологією. До речі: фрезерно-механізований спосіб видобування торфу у вигляді дріб'язку найдешевший і найпростіший. Скажемо про названі технології наступне:

1. Добування торфу фрезерно-механічним способом зводиться до фрезерування торф'яної маси на задалегідь висушеному торф'яному полі, сушіння торф'яного дріб'язку в польових умовах з використанням нескладної операції ворущіння 2-3 рази на день шару дріб'язку на торф'яних покладах спеціальними ворущилками. Далі висушений торф'яний дріб'язок згортається у валки спеціальними волокушами, а потім складається спеціальними машинами у штабелі. Цикл робіт, пов'язаний з фрезеруванням, ворущінням і підбиранням висушеного торфу недовгий – він триває близько двох днів. Протягом літнього сезону повторюється до 30 таких циклів.

2. Добування торфу гідравлічно-механічним способом полягає в тому, що торф'яний масив перетворюється напором водяного струменя у в'язку торф'яну масу, яка відкачується насосом і по трубопроводі транспортується у резервуар. З резервуару теж спеціальним насосом торф'яна маса по магістральному трубопроводі нагнітається і виноситься на суходіл для заповнення ділянки сушіння. Торф'яна маса сохне протягом кількох днів і утворює торф'яний покрив завтовшки у 90-110 мм з вологістю у 84-90%. За цим залишається загусклу торф'яну масу спеціальними формувальними гусеницями, встановленими на тракторі, розформувати. Для цього трактор проїжджає по торф'яній масі і штампує торф'яні брикети визначеного розміру і форми. Торф'яні брикети вручну укладають в штабелі, прибирають з поля і 60-65 діб сушать.

Є ще й гідроелеваторний спосіб добування торфу, він аналогічний з гідравлічним, але торф'яна маса вичерпується елеватором і транспортується далі по трубах на поле розливання. Інші операції повторюються.

Коксохімічне виробництво виробляє кокс – цей твердий залишок, що отримується при коксуванні природного палива, вугілля, має в своєму складі 90-98 % вуглецю, що й використовується у металургії, бо кам'яновугільний кокс є паливом та відновлювачем залізної руди при виробництві чавуну супутніми продуктами від коксування вугілля є паливо й мастило. Воно основане на процесі сухої перегонки вугілля за технологією піролізу. Піроліз означає нагрівання вугілля від початкової температури у 200°C до 1000°C без доступу кисню, внаслідок чого вуглець позбавляється органічних речовин, що утримувались в ньому.

Таблиця 4.20 - Оцінка потенційних можливостей застосування праці в'язнів пенітенціарної системи держави на окреслених технологічних операціях і процесах

Назва області	Наявність обладнання, в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Резерв потенційного використання, %
	Всього	Використовується	Всього	Учнів	Використовується	
Львівська	90	6,8	14,4	0,0	4,9	+42,9
Рівненська	70	55,4	14,0	0,0	10,0	+14,5
Чернігівська	70	4,2	27,6	0,0	1,2	+58,0
Сумська	65	55,5	13,4	0,0	8,0	+14,9
Волинська	45	5,0	15,0	0,0	5,0	+35,0
Полтавська	30	6,0	14,0	0,0	3,0	+25,0
Київська	30	4,5	12,7	0,0	2,0	+35,9

На стадії сушіння при нагріванні вугілля до 200°C відбувається відділення вологи й адсорбованих газів — оксиду вуглецю, метану і т. ін., при початковому розкладанні вугілля, що відбувається при температурі у 200-350°C, починається плавлення смолистих речовин, випар вуглеводнів, розкладання деяких менш стійких, переважно органічних сполук, що містять кисень, на стадії пластичного стану, при температурі у 350-500°C, вугілля розм'якшується і розпочинається інтенсивний випар вуглеводів, смол і розпадання вуглеводнів, азотистих і сірчистих сполук, а на стадії утворення

напівкоксу, що здійснюється при температурі у 500-600°C, закінчуються процеси розкладання і випару вуглеводнів і легкоплавких смол, завдяки чому пластична маса спікається, а саме кокс утворюється при температурі, що є вищою за 600°C, коли починають розпадатись тугоплавкі смоли з виділенням моноциклічних ароматичних вуглеводнів, їхніх похідних і водню. Новоутворений кристалічний вуглець, завершає процес при температурі, що близька до 1000°C. За змістом наведеного стає ясным, що допустити в'язня до такого виробництва не є можливим. Але для переробки в кокс складається шихта, яка є сумішшю різних марок вугілля у певних пропорціях. На цій стадії технологічного процесу коксохімічного виробництва з'являються віддалені можливості використання праці пенітенціарної системи держави. За цим вугілля різних марок розділяється за властивостями на групи, подрібнюється і перемішується в межах кожної групи, дозується і збагачується завдяки просіюванню, очищенню від пилу, сушиться й остаточно подрібнене подається в камеру коксової батареї. Тобто, крім збирання сміття, операції підготовки шихти – це єдиний варіант включення праці пенітенціарної системи держави в коксівну галузь.

Швейна галузь промисловості у середовищі пенітенціарної системи держави здобула найбільше поширення, і за чисельністю робочих місць і за позитивним до неї відношенням. Але рівнем оснащення, техніки і технології належних умов не має, а вироби, що виготовляються, у більшості – це продукція для широкого споживання і пошиву. Споживчий ринок вимагає і обумовлює впровадження сучасних технологій, високопродуктивного обладнання, потокових механізованих і автоматизованих ліній, розширення і постійного поновлення асортименту виробів, підвищеного попиту на вироби високої якості, і такі задачі вирішуються в середовищі вітчизняної промисловості, а у пенітенціарній системі царює спокій, за яким превалюють швейні і шкіряні вироби грубого виробничого, побутового чи спортивного взуття і одягу, а також предмети домашнього вжитку, технічні вироби й спорядження спрощеної конкуренції.

Взуття і одяг – це вироби з сировини рослинного, тваринного чи штучного походження, які захищають людину переважно від несприятливих умов навколишнього середовища, корисні для використання в повсякденні, якщо до них висуваються суто споживчі вимоги і рідко вони служать прикрасою. Форми і того і іншого залишаються без зміни роками, бо умови побутового і виробничого життя, для середовища якого найчастіше призначаються вироби, меж остаеться практично незмінними.

Операції і роботи швейної промисловості наступні. Виготовлення швейних виробів у загальному окресленні технології включає, наступні виробничі процеси, а саме:

- технологічну підготовку виробництва, що пов'язується з розробкою технічної і технологічної документації на процес виробництва виробу, підготовкою засобів технологічного оснащення, вимог до виробів і т. ін. Зазвичай відповідна документація є, вона з'ясована в державних і науково-

дослідних організаціях, а переналадка оснащення з одного виробу на інший є незначною;

- моделювання і конструювання виробу. Оскільки експериментальних осередків у пенітенціарній системі держави не має, то такий процес може бути виконаний за творчим ентузіазмом в'язня і за його натхненням. В інших випадках казенне підприємство керується державними вимогами;

- підготовка матеріалу до розкрою і його розкрій. Виконується на підготовчому етапі в обов'язковому порядку за вимогами технологічної карти;

- пошиття виробу і його опорядження. Це основний процес, задля якого й організовується виробництво, яке здійснюється за вимогами державного стандарту.

Технічна документація, що була за матеріалами обслідування виявлена на казенних підприємствах, включає наступні дані, а саме: преїскурантний номер моделі, малюнок моделі, специфікацію деталей виробу, нормовані матеріали верху, підкладки й фурнітури виробу, основні вимоги до розкроювання й пошиття виробу, таблиць вимірів лекал і готового виробу, дані про площу лекал деталей верху і підкладки виробу, норми на витрати тканини і часу на виготовлення виробу.

У системі забезпечується належні роботи по: прийманню і зберіганню тканини, перевірці якості, промірюванню кусків підсортунню і підбирання тканини. За технологічними вимогами є відповідні площі і технічні умови для настилання настилів тканини, розсікання настилів на частини, вирізання деталей виробу і комплектацію деталей крою. Шують вироби з використанням пресів і швейних машин різних типів, пошиття здійснюється за технологічними потоками, що збалансовані. Технологічні потоки зазвичай однофасонні. Деталі одягу з'єднують як ниточним, так і зварним, клейовим чи комбінованим способами.

Найбільше поширення здобуває ниточний спосіб з'єднання, бо є необхідні швейні машини і забезпечується достатня міцність виробу. Оскільки синтетичні чи змішані із синтетичних волокон матеріали використовуються рідко, то і відповідно зварні і клейові з'єднання не використовуються.

Після пошиття швейного виробу проводиться з ним тепло-волога обробка, інакше такий процес називається опорядження, тобто спеціальна обробка окремої деталі чи виробу вологою, теплом чи під тиском з використанням спеціального обладнання і пристроїв, що дозволяють здійснити операції відпарювання, прасування і пресування. Найбільш повний перелік операцій і робіт наведений у табл. 4.21, де надано й оцінку потенціальних можливостей включення праці ув'язнених у виробничу діяльність цієї галузі.

Операції і роботи виробництва шкіри та виробів із неї зводяться до наступного.

Метою шкіряного виробництва є виготовлення шкіри, яка використовується широко у сфері предметів масового вжитку. Шкіра використовується для виробництва взуття, мебелі і одягу, в шкіряній галантереї, технічних виробах і для оздоблення різноманітної продукції. Попит на вироби пов'язується з тим, що вироби зі шкіри мають ряд властивостей, які відмінні від інших матеріалів і їх важко відтворити в синтетичних матеріалах. Найчастіше гігієнічні властивості, пружність і міцність поєднуються з належними експлуатаційними якостями як шкіри, так і самих шкіряних виробів, що проходять відповідну обробку. Після такої обробки шкіра залучається, як складова оздоблення, навіть, у такі сфери життєзабезпечення, в яких свої функції, окрім взуття і одягу, виконують зброя, зброя, посуд т. ін. Вироблення шкіри сполучає в собі процеси ручної праці і процеси механічного виробництва за складними хімічними процесами обробки шкіри тварин. Відповідною наукою розглядається основа шкіри, що є за своїм змістом високомолекулярною біологічною сполукою з різними утворювальними функціональними групами і визначається як білок. У процесі впливу на шкіру з білком взаємодіють хімічні речовини, що використовується виробником за визначеним цільовим призначенням, як хімічний процес, для зміни початкової природної фізіологічної властивості й надання нормованих властивостей.

Таблиця 4.21 - Оцінка потенційних можливостей застосування праці в'язнів пенітенціарної системи держави у швейній галузі

Назва області	Наявність обладнання, в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Резерв потенційного використання, %
	всього	використовується	всього	учнів	використовується	
Харківська	100	75,9	14,4	2,0	14,9	+12,9
Донецька	100	75,0	18,0	2,2	18,0	+10,0
Дніпропетровська	100	75,0	15,0	1,5	12,0	+20,0
Луганська	100	75,0	12,0	1,0	10,0	+10,0
Запорізька	100	75,0	11,0	1,2	9,0	+10,0
Одеська	100	75,0	8,5	0,5	8,0	+20,0
Вінницька	100	65,0	12,0	1,0	10,0	+30,0
АР Крим	100	65,0	9,0	1,0	8,0	+25,0
Сумська	95	55,5	9,4	0,1	8,0	+14,9
Івано-Франківська	90	65,0	9,0	0,5	8,5	+12,0

Херсонська	90	45,0	8,9	0,0	7,0	+35,9
Львівська	90	45,0	8,0	0,5	7,0	+12,0
Хмельницька	85	56,0	7,9	0,0	7,0	+16,9
Миколаївська	80	65,0	7,0	0,0	6,5	+20,0
Рівненська	80	55,4	10,0	0,0	10,0	+14,5
Черкаська	75	35,9	6,8	0,0	6,0	+56,0
Полтавська	70	46,0	14,0	0,0	12,0	+25,0
Тернопільська	70	44,5	12,7	0,2	8,0	+35,9
Чернігівська	70	44,2	7,6	0,1	7,2	+58,0

Технологічний процес виробництва шкіри ґрунтується на знанні про сутність, способи і послідовність виконання хімічних, фізико-хімічних процесів і механічних операцій і процедур, які є обов'язковими для обробки шкіри тварини і підготовки її до виготовлення шкіряного напівфабрикату з певними споживчими властивостями, застосовуються в належних умовах оточення і з використанням строго визначених навиків і умінь людини, тобто за сприянням її теоретичних знань і практичного досвіду, а також при відповідальному відношенні до прогресивного обладнання і організації праці.

Шкіряне виробництво приймає і переробляє шкіри усіх свійських тварин, що відомі людству. Джерелом постачання сировини є мисливство, промислове рибальство і штучне тваринництво. Процеси обробки шкіри наступні.

1. На шкірі, знятій з туші тварини, можуть залишатись бруд і кров, підшкірний жир і мускульна ялівка, прирізки сала і м'яса, частини м'язів, сухожилля і хрящів, тому шкіру піддають відбілюванню і знежиренню, щоб загальмувати розвиток бактерій та гнилісних процесів. Відбілювання виконується зазвичай вручну, а якщо партія промислова, то й за допомогою спеціальних машин і пристроїв, і завершується промиванням шкіри водою. Знежирення шкіри, що виконується для забезпечення якості сировини, запобігання окисленню і псуванню шкірки, здійснюється технологічно за різними способами, а саме:

а) скоблінням міздрі, що є підшкірною клітковиною, спеціальними ножами, скобами чи косами;

б) обробкою емульгатором, що є розчином поверхнево-активних хімічних речовин;

в) обробкою органічними розчинниками і розчинами слабких лугів.

2. Для зберігання своїх споживчо-товарних властивостей шкіра тварини піддається консервуванню. За призначенням шкіри розглядається чотири її класи:

а) взуттєвих. Поділяються на дві групи – для верху взуття, в групу яких відноситься шкіра для важкого взуття (юхта взуттєва, юхта сандальна), шкіра для легкого взуття (замша, шкіра хромового дублення, шкіри лайкові тощо) та шкіри підкладкові, і для низу взуття, в групу яких відноситься шкіра для гвинто-шпилькових і нитково-клейових методів укріплення;

б) лимарно-сідельних - людське і кінське шкіряне спорядження;

в) одягово-галантерейних;

г) технічних - привідні паси, деталі машин, механізмів, протезів і т. ін.;

3. Технологія виробництва шкіри структурно складається з наступного:

а) отримання голини. Видалення зі шкіри дерми, що є поєднально-тканинною частиною шкіри, з певною, що необхідна для даного виду шкіри мікроструктурою і хімічним складом;

б) отримання дубленого напівфабрикату. Фіксація структури голини, що є шкурою тварини, позбавленою волосся, і надання структурним елементам стійкості до вологи й термічних впливів;

в) отримання шкіри. Надання дубленому напівфабрикату належних фізико-механічних властивостей і зовнішнього вигляду.

Технологічні процеси і операції шкіряного виробництва поділяють між такими основними групами, що названі підготовчими, які закінчуються отриманням голини, дубильними, внаслідок яких отримується дублений напівфабрикат, і оздоблювальними, за якими, власне, і закінчується отриманням промислової шкіри. Такому поділу технологічних процесів і операцій відповідає поділ шкіряного виробництва на ділянки, осередки чи цехи, що названі «відмочувально-зольний», «дубильний» «оздоблювальний».

Типова схема виробництва шкіри для верху та низу взуття однакова. Вона наступна дублення, тобто обробка шкіри дубильними речовинами (солей хрому тощо) для надання їй міцності, пластичності та ін. → відмочування, тобто видалення зі шкіри консервуючих речовин, розчинних білків, крові, бруду та ін. → зневолошування, тобто повне видалення зі шкіри волосся та епідермісу (поверхневого шару шкіри) → зоління, тобто обробка сировини або голини сильнолужними реагентами, щоб розпушити волокнисту структуру дерми і видалити карбонатні плями, що виникають при зберіганні на повітрі → міздріння, тобто видалення підшкірної клітковини → двоїння, тобто розрізання голини на два шари, які використовуються для верху чи низу взуття → знесолювання, тобто видалення лужних компонентів, що використовувались при золінні → пікелювання, тобто обробка шкіри у розчині кислоти і нейтральної солі для пом'якшення й зміцнення шкіри. Щоб завершити процес, і дійти до виробу, то треба виконати моделювання й конструювання, розкрій і комплектація крою, виготовлення деталей верху та низу, кріплення підошви (гвинто-шпилькове, клейове, нитково-клейове, рантово-ниткове), оздоблення (облагороджування лицьових поверхонь, оздоблювальне покриття і т. ін.). У табл. 4.22 наведено оцінку потенційних можливостей включення праці ув'язнених у виробничу діяльність.

Таблиця 4.22 - Оцінка потенційних можливостей застосування праці в'язнів пенітенціарної системи держави у виробничу діяльність

Назва області	Наявність обладнання в % до потреби технологічного	Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених	Резерв потенційно го
---------------	--	---	----------------------

	циклу					використання, %
	Всього	Використовується	Всього	Учні в	Використовується	
Донецька	100	15,0	8,0	0,0	4,0	+80,0
Харківська	100	25,9	9,4	1,0	9,0	+82,9
Херсонська	90	35,0	8,9	0,0	3,0	+55,9

Методичним підходом до виявлення і оцінки резервів використання людського ресурсу пенітенціарної системи держави за напрямом при обробці і підготовці до утилізації побутових і промислових відходів та перетворення їх в сировину враховуються дві складові, а саме:

1. Технологічні операції і роботи по:

- а) обробці, сортуванню і транспортуванню побутових відходів і сміття до пунктів їх звалища, захоронення, пакетування чи переробки;
- б) погрузці, транспортуванню і розвантаженню відходів і сміття на територіях спеціально обладнаних збиральних санітарно-технічних площадок;
- в) сортуванню відходів і сміття як на територіях спеціально облаштованих збиральних санітарно-технічних площадок, так і на промислових технологічних пунктах звалищ і їх переробки;
- г) збиранню брухту неметалевого і металевого походження, відходів і сміття на окресленій території, загрузці на транспортні засоби, та транспортуванню до пунктів захоронення чи сортування і їх розвантаженню;
- д) обробці, пакетуванню і підготовці до відправки на переробку відходів, як вторинної сировини.

2. Кваліфікаційні здібності ув'язнених, серед яких:

- а) вміння підкорятися настановам;
- б) навички і уміння до виконання найпростіших операцій і робіт;
- в) здібність до орієнтації у виробничому просторі;
- г) психологічний настрій і бажання працювати.

Більш досяжним для пенітенціарної системи держави середовищем, у якому є можливості для застосування праці ув'язнених є середовище по обробці побутових відходів і викидів, а тому дослідженню підлягають переважно відходи від побутового споживання, а за цим – і від промислового виробництва. Зосередимося спочатку на загальних рисах обох напрямків. Підходи і технології обробки, переміщення, переробки, утилізації побутових і промислових відходів і виготовлення сировинних складових за своєю сутністю зводяться до наступних рис, що є загальними.

Діяльність людини завдає шкоди довкіллю. Технології переробки відходів виробництва і побуту не встигають у своєму розвитку за активним розвитком виробництва і обсягами споживання, що супроводжується відходами і сміттям, які треба збирати, обробляти, переміщувати, переробляти,

утилізувати чи готувати у якості вторинної сировини для виробництва. До цього, окрім промислового є ще й соціальне значення процесу: обробка і знищення нагромаджених відходів і викидів повинні невинно здійснюватися, бо ступінь їх токсичності впливає на живі організми, загрожує здоров'ю людини. Оскільки Україна належить до числа тих держав, що використовують недосконалі виробничі технології і відповідають найвищим абсолютним обсягам утворення і накопичення відходів, то їх утилізація є актуальним процесом повсякдення. В атмосферне повітря викидається щорічно понад 12 млн. т шкідливих речовин, а у поверхневих сховищах розміщається понад 1,5 млрд. т відходів. У відвалах, звалищах, териконах і шламосховищах уже нагромаджено понад 20 млрд. т відходів на території, що є більшою, ніж 130 тис. га землі. За цим, треба вести мову й про те, що джерелами забруднення водою є скид недостатньо очищених і неочищених комунально-побутових і промислових стічних вод, поверхневий стік води з сільськогосподарських угідь, де використовуються гербіциди і інші споживні хімікати, в той час як території, що повинні відводити побутові відходи забудовані, а також ерозія ґрунту у зоні водозабірної площі. Надалі поширення мови про стоки води припиняються, бо втручання праці пенітенціарної системи держави в такі процеси відсутні, в той час як забруднювачів багато – це вугільна промисловість, кольорова і чорна металургія, металообробна і машинобудівна промисловість, а за ними – легка, хімічна та нафтохімічна промисловість, житлово-комунальне і побутове господарство й т. ін. Далі свою відповідальність повинні відчувати не тільки аграрний сектор держави, а й тваринництво, бо свій негативний вплив проявляє повсемістно діяльність птахофабрик і тваринницьких комплексів.

За загальною оцінкою фахівців до категорії високотоксичних належить до 2% усіх промислових відходів, а до цього джерела додається ще й середовище побутових відходів. У період, коли в державі на будівництво промислових підприємств з переробки відходів, на розробку, організацію і оснащення технікою і обладнанням органічної системи збирання і зберігання сміття і токсичних відходів, бракує коштів, то пенітенціарна система держави з її людським ресурсом, що дешевий, повинна займати чільне місце.

Розроблені і існують визначені наукою види класифікацій антропогенних забруднень, і про це тут треба нагадати. В цілому антропогенні забруднення поділяють на матеріальні та енергетичні. Матеріальні (гази (викиди), рідини (стічні води), суміші, тверді речовини) поділяються на хімічно інертні (нетоксичні) та хімічно активні (токсичні — загальносоматичні, канцерогенні, мутагенні, подразнювальні, сенсебілізуючі), а енергетичні — на іонізуючі, електромагнітні і теплові поля, різного виду випромінювання (лазерні, світлові, ультразвукові), а за цим приєднується ще й вібрація, інфра- і ультразвук і шум. Статистично визнано, що основні джерела антропогенного забруднення докілька формуються промисловістю, комунальним і сільським господарством. Персоніфікується таке через під-

приємства енергетики, металургійної, нафтопереробної, хімічної, целюлозно-паперової промисловості, а також через цементні заводи будівельної індустрії, військово-промислового і гірничозбагачувального комплексу, автомобільного, залізничного, повітряного, річкового і трубопровідного транспорту. Окрему сферу займають відходи вугле- і рудовидобутку, вугле- і рудозбагачення, бо за ними криються найбільш масштабні відходи, що зводять нанівець не тільки використання пахотних угідь, але й до їх накопичення. Так, за даними статистичного спостереження у державі накопичено понад 3-4 млрд. т відходів, в той час як рівень їх використання оцінюється фахівцями лише у 6-7%: решта вивозиться і накопичується на територіях, площа яких сягає 8-9 тис. га. Такі відходи надходять від промисловості і побутового споживання. Вони різні за змістом і структурою. Відходи металургійної промисловості складають шлаки від доменного і сталеплавильного виробництва, доменний, коксовий та колошниковий газ і пил, залізомісткі відходи, окалину і т. ін. Найбільш вагомими відходами є доменний шлак, що становить до 9 млн. т у рік, і ще до 3,0 млн. т – це шлаки сталеплавильного виробництва. 15-20% шлаків використовується у якості сировини будівництва, а решта, до 7,5 млн. т, скопичується у відвалах, колекторах і шлаконакопичувачах і очікує нових потреб суспільства і нових переробних технологій. Металургійні підприємства постійно проявляють професійний інтерес і виробляють деякі обсяги умовного палива, використовуючи для цього доменний і коксовий газ, що сягає 6-50%. Тобто запаси є, і таке становище по використанню досліджуваних газів за останні роки погіршується. За цим понижується і рівень використання золи і шлаків, які подвоюють залежі шлаків і є невід'ємною частиною вкладу теплових електростанцій, що можна оцінити умовно також як втрату, бо темпи їх доцільного споживання знизилися у 3,5-5,5 разів. Таке реєструється в той час, коли технології, що засновані на золі і шлакових відходах, є, і діють за тією відмінністю, що вони є дешевою сировиною для виробництва промислових будівельних матеріалів, що йдуть як для виробництв, так і для цивільного споживання, а також і середовище дорожньо-будівельних робіт, для рекультивації земель і планування території під будівництво.

На другому місці за об'ємами знаходяться відходи нафтохімічної промисловості, що оцінені як відходи другого класу небезпеки, а на третьому – відходи теплових електростанцій (діоксид сірки, оксиди азоту, пил, а в повітрі – ще й кислота). Вони потребують особливих умов нейтралізації, зберігання і утилізації.

За цим навколишнє середовище насичують відходи кальцинованої і каустичної соди, сірчаної кислоти, миючих засобів і хімічних волокон, залишки гербіцидів, пестицидів і смол, та такі шкідливі з'єднання хімічної промисловості, якими є нафтоли і фосфогіпс. В цю групу зараховуються і такі побутові відходи, як упаковка продовольчих і промислових товарів, відпрацьовані електроприлади та електрообладнання, гума, косметика, фарба і т. ін.

Якщо оцінити всі процеси за їх вкладом, то реальна картина наступна: відвали, терикони, накопичувачі шламу і шлаконакопичувачі в Україні розташовані на території, що більша за 160 тис. га землі; щороку кількість сміття в Україні зростає понад 1,0 млрд. т; звалища навколо великих міст поглинають близько 1,5 тис. га землі, що є вкрай небезпечним джерелом отруєння довкілля і мешканців, а ґрунтові води і повітря розносять токсичні речовини з основою важких металів, гуми, лаків, пластмаси і фарби; окрім того – це місця хвороботворних бактерій, утворення вогнища, пожежі і токсичних газів.

Оскільки головний напрямок вирішення проблеми відходів за розглянутим напрямком є створення екологічно безпечних виробництв, в яких технологічний процес є органічною складовою виробничого процесу, що не забруднюють навколишнє середовище, а знову включає відходи у виробничий цикл, у якому саме відходи промисловості виконують роль вторинної сировини, але він не є вирішеним, то залишається здійснювати процеси утилізації.

Переробка побутових відходів, на відміну від технологій промисловості, зводиться до обробки твердих побутових відходів житлового фонду, майже половину з яких становлять тара й упаковка, що використані, а решта – бите скло, бляшанки, залишки харчових продуктів, картон, папір, пластмаса, поліетилен і т. ін.

Наукою надаються різні технології переробки побутових відходів. В найбільш загальному вигляді схема переробки побутових відходів може бути відтворена у наступній послідовності, а саме: сортування органічної маси відходів, підготовка робочої суміші для спалювання органічних компонентів (папір, деревина) і очистка води. Органічна маса відходів після накопичення партії подається на дільницю спалювання органічної маси, а вже далі за змістом переробки для отримання бітуму, кістяного борошна і світлих нафтопродуктів, виготовлення гранул, компостів, мішкотари, термоізолюючих матеріалів і шкірозамінників, а також для пресування в пакети мінералів, металів і непотрібу.

Сортування відходів виконується в такій послідовності: відходи, що привезені автомобільним транспортом, піддаються контролю за нормами радіоактивного забруднення, і після такого контролю направляються в бункер-дозатор для переробки. Завдяки системі транспортерів вони доставляються в установку для селективного відбору органічних компонентів (кухонні відходи, мінерали, папір), де проводиться одночасно і їх санітарна обробка і дезінфекція всієї маси. Залишки опрацьованої маси відходів поступають на транспортер, де в дію включається процес відбору чорних і кольорових металів електромагнітами, гуми і термопластичної маси і інших мінералів за допомогою вакуумних пристроїв чи вручну. Такий процес має технологічну назву «відбору». Органічна маса після відбору подається на дільницю для спалювання чи на дільницю відбору целюлози, виготовлення технічного паперу, виготовлення компостів чи на іншу дільницю, що спеціалізована на виготовленні відповідної сировини. Наприклад, кістки

риби і тварин подаються на дільницю виготовлення кісткового борошна для потреб птахівництва і тваринництва. Таке ж виконується з деревинними компонентами для виготовлення плитних матеріалів, з тканиною і шкірою – для виготовлення нетканих матеріалів і шкірозамінників, з гумою і гумовими виробами – для отримання бітуму і світлих нафтопродуктів. Термопластична маса подається спочатку на дробильну установку, а вже потім на прескудер для гранулювання і подальшого виготовлення мішкотари, предметів широкого споживання, будівельних конструкцій та інших виробів. Із скла виготовляється термоізолюючі матеріали або подрібнене скло передається стороннім організаціям. Метали пакуються і передаються вторчормету, а акумулятори, батарейки, лампи розжарювання, ртутні лампи, інші прилади направляються на дільниці їх переробки і відправляються на заводи для переробки. Залишок мінеральних компонентів (зола, шлак та ін.) направляються на дільницю виготовлення будівельних матеріалів. Зола із системи очистки газів і утилізації тепла направляється на дільницю виготовлення компостів. Вода, очищена від механічних та хімічних включень, направляється в колектори-накопичувачі, а вуглекислий газ, що адсорбується із диму, транспортується на дільницю виготовлення вуглецевої кислоти.

В останні часи розроблена технологія спалювання сміття на пересувних станціях переробки відходів в електроенергію. Такі агрегати можуть поглинути від 100 до 3000 т сміття за добу і задовільнити електрикою окремі міста. На таких агрегатах можуть працювати ув'язнені.

Економічний зміст, окрім всього, що наведене вище, надають органічні відходи, з яких отримуються цінні органічні добрива, що мають високу ринкову вартість. Технологія їх видобутку не складна: відходи роздрібнюють і поміщають на деякий час у спеціальні ємкості для відстою. Після додаткової обробки і фільтрування органічну масу можна використовувати як добриво чи перегній. Технологічний арсенал переробки сміття, відходів і викидів не має обмежень, але він дозволяє запровадити індустріальний метод переробки і утилізації їх, видобуваючи вторинну сировину для металургійної, хімічної, целюлозної промисловості.

Розрахунки, що оцінюють потенційні можливості включення людського ресурсу пенітенціарної системи держави в досліджуваний процес, не провадяться за тією причиною, що складова технологічних операцій і робіт проста, а складова кваліфікаційної здібності ув'язненого відповідає всім відомим фахівцям вимогам і критеріям. За цим логічно дійти висновку про те, що галузь обробки і переробки побутових і промислових відходів і викидів є потенційним середовищем для застосування праці в'язнів. У табл. 4.23 наведено результати аналізу потенційних можливостей включення праці ув'язнених у виробничу діяльність.

Таблиця 4.23 - Результати аналізу використання відходів на підприємствах пенітенціарної системи держави

Назва області	Наявність обладнання, в % до потреби технологічного циклу		Наявність робочої сили, % до загальної кількості засуджених			Виробнича собівартість одиниці продукції, грн. у:		Резерв потенційного використання, %
	всього	використовується	всього	учнів	використовується	національному господарстві	пенітенціарній системі держави	
АР Крим	100	68,4	82,7	7,3	27,3	12,5	4,8	+47,2
Луганська	100	44,8	77,2	1,5	24,8	14,0	6,5	+56,2
Чернігівська	100	38,5	65,2	7,6	15,0	12,0	9,5	+41,0
Дніпро-вська	85,3	50,5	82,5	2,5	22,5	15,5	6,4	+32,4
Запорізька	80,2	60,2	76,3	1,2	26,1	12,5	6,4	+42,5
Донецька	70,1	50,2	75,2	5,0	24,3	12,5	5,2	+39,7
...
Харківська	70,0	40,0	75,6	2,0	12,0	11,0	6,9	+42,6
ДДУПВП	71,8	48,4	76,7	7,0	22,7	13,5	7,6	+35,6

Таким чином, пенітенціарна система держави за галузевими ознаками промисловості має потенційні можливості виконання ряду робіт. Щоб здійснити наміри, треба мати в своєму розпорядженні плідний механізм управління економічним середовищем і бажання в'язнів працювати, що можливе за розвитком підприємницької функції людини.

4.3 Аналіз доступності банківського сектору при наданні послуги

Власники всіх напрямів торгівлі та фінансових послуг (магазини, туристичні агентства, торговельні комплекси, фінансові установи) приділяють особливу увагу формуванню власної клієнтської бази. Зокрема банківська система напряду залежить від довіри клієнтів. На жаль, увага до постійних клієнтів не завжди була пріоритетною основою діяльності банків. Так, під час устаткування фінансового ринку жодне керівництво фінансової установи не розглядало клієнтів як цінний нематеріальний актив. Головною метою на той час був фінансовий прибуток з короткостроковими перспективами. Сьогодні в реаліях економічних змін формуються стабільні основи фінансового ринку, бізнес стає більш цивілізованим. Відтак змінюється погляд на клієнта та клієнтську базу загалом.

Сьогодні клієнт представляє собою велику цінність для компанії. Адже простіше продати товар або послугу постійному клієнту, ніж шукати нового, який, у свою чергу, потребує додаткових інвестицій. Тому більшість компаній розпочали конкурентну боротьбу за перерозподіл конкурентного ринку. Більше того, з'ясувалося, що для невеликих компаній вартість клієнтських активів (сукупність постійних клієнтів) часто перевищує вартість матеріальних активів. З цього випливає, що головна цінність цих компаній – це їхня клієнтська база.

Означена ситуація спостерігається на підприємствах малого та середнього бізнесу. Наприклад, районна перукарня нічого не варта без своїх постійних клієнтів, так само як районний салон краси або невеликий бар. Подібні підприємства отримують прибуток від постійних відвідувачів, без яких вартість цих підприємств зводиться майже до нуля.

Тому власникам невеликих компаній або особам, які тільки збираються розпочати власний малий бізнес, необхідно мислити категоріями клієнтського активу. Для цього потрібно враховувати два положення. Зміст першого зазначає – «джерело прибутку компанії – не виготовлені товари та надані послуги, а клієнти», другого – «клієнт здійснює закупи усвідомлено». Перше положення доводить, що більш важливим є піклування про клієнта, ніж про виробництво. Друге – клієнт ніколи не робить випадкових закупів. Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що формування клієнтського активу підприємства – це не вимисел, а невідкладна вимога сьогодення. Особливо для підприємств малого бізнесу. Правда, на сьогоднішній день лише деякі компанії усвідомлюють цю необхідність – більшість компаній продовжують використовувати категорії масового маркетингу [61].

Також не забуваємо про те, що клієнтопотік необхідно постійно стимулювати, що дозволить мати постійний приріст і зробити все необхідне для втримання вже наявної клієнтської бази. Важливість клієнта та цінність, яку він несе, не є переоціненою. Від клієнтської бази залежить майбутнє компанії, а саме: її робота, стабільність та майбутній розвиток.

Становище, в якому зараз перебуває економіка країни, а саме – банківський ринок України, впливає на поведінку клієнтів, а тому змушує їх переглянути ставлення до стабільності фінансових установ. Від початку кризи ми спостерігаємо, як клієнти багатьох комерційних банків намагалися повернути собі свої грошові кошти з депозитних рахунків. Така поведінка клієнтів повністю відобразила ступінь їхньої довіри до фінансових установ. На підтвердження вищесказаного нами було проаналізовано відомості руху депозитного портфеля фізичних осіб 10 банків, які діють на ринку України. Як ми вже раніше зазначали, клієнтська база комерційного банку є його нематеріальним активом, а отже, впливає на його прибуток і вартість загалом. Кількість та якість клієнтської бази впливає на конкурентоспроможність комерційного банку. Для більш детального аналізу нами було узяті дані десяти комерційних банків з 2004 до першого півріччя

2010 р. з різним рівнем надійності. Аналізувалися два види депозитних портфелів комерційних банків фізичних осіб, а саме:

- кошти до запитання фізичних осіб;
- строкові депозити фізичних осіб;
- загальна сума депозитного портфеля фізичних осіб.

Необхідні статистичні дані депозитних портфелів фізичних осіб десяти комерційних банків зведені до двох таблиць – табл. 4.24 та 4.25. Дані надані в млрд грн [88].

Таблиця 4.24 - Депозитні портфелі (кошти до запитання)

№ з/п	Банк	Кошти до запитання						
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	АКБ "ПриватБанк"	1037,2 5	2387,5 3	3541,9 4	8365,4 1	5706,1 5	5885,0 4	9175,3 4
2	ВАТ "Райффайзен Банк Аваль"	1206,7 8	2634,5 2	3358,4 7	4622,3 1	4066,5 5	4921,6 0	5619,6 4
3	ВАТ "Ощадбанк"	2296,7 6	4447,8 4	5325,3 6	2741,1 9	6122,2 8	7104,8 5	8243,1 6
4	АТ "УкрСіббанк"	99,75	317,29	523,94	2628,5 0	2825,1 3	5080,9 1	4926,2 7
5	ПАТ "Укрсоцбанк"	216,32	599,32	1279,0 9	4622,3 1	1974,0 4	1867,4 6	2415,4 2
6	ВАТ КБ "Надра"	117,95	323,33	563,87	1825,0 4	1644,6 4	1060,7 9	1947,6 0
7	ПАТ "ВТБ Банк" (до 2006 р. АКБ "Мрія")	28,82	49,90	61,26	896,82	152,30	437,71	798,95
8	АБ "Укргазбанк"	88,58	154,82	269,93	885,36	630,71	576,05	838,63
9	ПАТ "Індекс-Банк"	65,08	84,81	177,32	325,47	157,39	375,75	463,24
10	ПАТ "СоцКомБанк"	–	1,70	2,80	35,22	8,85	9,96	7,98

Таблиця 4.25 - Депозитні портфелі (строкові депозити)

№ з/п	Банк	Строкові депозити						
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	АКБ "ПриватБанк"	4520,97	7578,50	11193,45	6850,98	27043,95	24591,43	35146,17
2	ВАТ "Райффайзен Банк Аваль"	3814,53	6531,29	8144,65	2094,97	13975,53	12863,64	11390,43
3	ВАТ "Ощадбанк"	1162,92	1414,77	2106,80	784,81	6238,25	6775,65	8714,11

4	АТ "УкрСіббанк"	3075,69	2296,97	1312,18	2684,44	5047,94	4171,52	7151,68
5	ПАТ "Укрсоцбанк"	3828,93	2915,08	1812,04	4114,86	5341,65	4776,34	6571,61
6	ВАТ КБ "Надра"	3185,90	2168,55	1282,22	2874,32	7846,05	6471,80	3731,83
7	ПАТ "ВТБ Банк" (до 2006 р. АКБ "Мрія")	769,20	652,21	311,34	1809,04	1517,78	1953,87	3597,28
8	АБ "Укргазбанк"	1453,04	893,93	462,36	1228,93	4850,94	2644,24	3113,56
9	ПАТ "Індекс-Банк"	1243,50	1110,14	488,52	264,19	1411,27	1133,88	1226,32
10	ПАТ "СоцКомБанк"	–	20,32	47,61	96,41	306,77	250,49	184,54

Аналіз змісту табл. 4 наявно демонструє, як у період кризи 2008 – 2009 рр. різко зменшуються депозитні портфелі комерційних банків. Така поведінка клієнтів відображає рівень довіри клієнта до фінансової установи. Звернемо увагу на ВАТ "Ощадбанк", який саме в цей період нарощує свій депозитний портфель відносно 2007 р. більше ніж удвічі. Це наглядний приклад того, що клієнт є нестабільним нематеріальним активом, який під впливом багатьох чинників робить свій вибір. Така ситуація говорить про те, що саме ВАТ "Ощадбанк" у період кризи не тільки не втратив своєї вартості, але й збільшив її завдяки своїй клієнтській базі.

Аналізуючи табл. 4.25, спостерігаємо коливання майже однакової поведінки клієнтів. У всіх банках з 2008 до 2009 р. відбувається відтік грошових коштів. За перше півріччя 2010 р. деякі банки зменшили відтік депозитного портфеля, а інші змогли його наростити. Це ще одне підтвердження того, що деякі банки в період кризи втрачали клієнтів, а інші – збільшували їх кількість. Ті банки, які в період кризи змогли втримати або наростити клієнтську базу, тим самим збільшивши свої депозитні портфелі, автоматично стали більш конкурентоспроможними і змогли краще перенести період кризи. Далі у роботі ми розглянемо приклади розрахунку вартості депозитного портфеля банку та визначення фінансової цінності клієнта.

Табл. 4.26 дозволяє розглянути та проаналізувати загальний депозитний портфель фізичних осіб усіх десяти комерційних банків. Дані надані в млрд грн [88].

Таблиця 4.26 - Загальна сума депозитного портфеля фізичних осіб

№ з/п	Банк	Загальна сума депозитного портфеля фізичних осіб						
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	АКБ "ПриватБанк"	5558,2 2	9966,0 3	14735,3 9	15216,3 9	32750,0 9	30476,4 7	44321,5 0
2	ВАТ "Райффайзен"	5021,3 1	9165,8 1	11503,1 2	7207,09	18042,0 8	17785,2 5	17010,0 7

	Банк Аваль"							
3	ВАТ "Ощадбанк"	3459,6 8	5862,6 2	7432,15	3526,00	12360,5 3	13880,5 0	16957,2 8
4	АТ "УкрСіббанк"	7873,0 7	5312,9 4	3599,63	2614,26	1411,93	9252,43	12077,9 5
5	ПАТ "Укрсоцбанк"	2028,3 5	3514,4 0	5108,02	8737,17	7315,69	6643,80	8987,04
6	ВАТ КБ "Надра"	1400,1 7	2491,8 8	3749,78	4699,36	9490,68	7532,59	5679,44
7	ПАТ "ВТБ Банк" (до 2006 р. АКБ "Мрія")	340,16	702,11	830,46	2705,87	1670,08	2391,58	4396,23
8	АБ "Укргазбанк"	550,94	1048,7 5	1722,97	2114,29	5481,64	3220,29	3952,19
9	ПАТ "Індекс- Банк"	553,61	1194,9 4	1420,82	589,66	1568,66	1481,17	1689,56
10	ПАТ "СоцКомБанк"	–	22,02	50,41	131,63	315,62	260,44	192,52

Дані табл. 4.26 підводять нас до результатів, зведених у табл. 4.27, 4.28. Табл. 4.27 відображає коливання загального депозитного портфеля фізичних осіб десяти комерційних банків і демонструє, які фінансові установи і на яких позиціях упродовж семи років перебували в рейтингу комерційних банків України. У цій таблиці добре видно, що кожного року АКБ "ПриватБанк" займав позиції лідера, однак інші банки щороку конкурували і мали різні результати. Зміст таблиці свідчить, що клієнтська база є досить нестабільною і залежно від економічного стану в країні клієнти змінюють свої погляди на фінансові установи і, відповідно, комерційні банки. Наглядним прикладом є дані табл. 4.24, в якій ми спостерігаємо зміну депозитного портфеля (кошти до запитання) у 2009 р. під час кризи. Аналізуючи три крупні банки, а саме: АКБ "ПриватБанк", ВАТ "Райффайзен Банк Аваль", ВАТ "Ощадбанк", ми доходимо висновку, що рівень довіри клієнтів у період кризи впливає на фінансовий результат комерційного банку. Останній завдяки довірі клієнтів мав у 2009 р. у період кризи найкрупніший депозитний портфель (кошти до запитання). Саме така ситуація відображає залежність клієнтів від навколишнього економічного середовища та рівня довіри, що, у свою чергу, впливає на прибутки банку в цілому. Табл. 4.27 дає можливість простежити, як банки кожний рік змінювали свої рейтингові позиції під впливом різних чинників. Це ще один приклад того, як нематеріальний актив клієнтели навіть у період кризи може збільшити портфель банку через більший рівень довіри до нього.

Таблиця 4.27 - Порівняльний аналіз коливань депозитних портфелів комерційних банків

№ з/п	Банк	Загальна сума депозитного портфеля фізичних осіб						
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	АКБ "ПриватБанк"	2	1	1	1	1	1	1
2	ВАТ "Райффайзен Банк Аваль"	3	2	2	3	2	2	2
3	ВАТ "Ощадбанк"	4	3	3	5	3	3	3
4	АТ "УкрСіббанк"	1	4	6	7	9	4	4
5	ПАТ "Укрсоцбанк"	5	5	4	2	5	6	5
6	ВАТ КБ "Надра"	6	6	5	4	4	5	6
7	ПАТ "ВТБ Банк" (до 2006 р. АКБ "Мрія")	9	9	9	6	7	7	7
8	АБ "Укргазбанк"	8	8	7	8	6	8	8
9	ПАТ "Індекс-Банк"	7	7	8	9	8	9	9
10	ПАТ "СоцКомБанк"	-	10	10	10	10	10	10

У табл. 4.28 відображені дані депозитного портфеля фізичних осіб, а саме: позиції його найвищого рівня за роками. Ця таблиця відображає поведінку клієнтів стосовно комерційного банку протягом семи років. Однак залишається невідомим, що вплинуло саме на таку послідовність.

Таблиця 4.28 - Порівняльний аналіз коливань депозитних портфелів кожного комерційного банку протягом семи років

№ з/п	Банк	Загальна сума депозитного портфеля фізичних осіб						
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	АКБ "ПриватБанк"	7	6	5	4	2	3	1
2	ВАТ "Райффайзен Банк Аваль"	7	6	4	5	1	2	3
3	ВАТ "Ощадбанк"	7	6	4	5	3	2	1
4	АТ "УкрСіббанк"	3	4	5	6	7	2	1
5	ПАТ "Укрсоцбанк"	7	6	5	2	3	4	1
6	ВАТ КБ "Надра"	7	6	5	4	1	2	3
7	ПАТ "ВТБ Банк" (до 2006 р. АКБ "Мрія")	7	6	5	3	4	3	1
8	АБ "Укргазбанк"	7	6	5	4	1	3	2
9	ПАТ "Індекс-Банк"	7	5	4	6	2	3	1
10	ПАТ "СоцКомБанк"	-	6	5	4	1	2	3

За період кризи в руках клієнтів акумулюються значні запаси грошових коштів. Маркетинговим відділам комерційних банків необхідно розробити нову маркетингову політику, яка уможливила б повернення довіри клієнтів до фінансової установи, та спрямувати їхні фінансові потоки в бік конкретного банку. Конкурентній боротьбі між комерційними банками на

ринку банківських послуг присвячені праці багатьох українських і зарубіжних економістів. Дослідженню цих питань приділяють увагу І. Фомін, Н. Внукова, С. Різниченко, А. Тавасієв, Д. Воронова, В. Галь тощо. Усі зазначені автори згодні з тим, що конкурентна боротьба перетворюється на повсякденну роботу комерційних банків з єдиною метою – розширити клієнтську базу. Стратегія комерційного банку спрямована на утримання вже наявної клієнтської бази та залучення нових клієнтів, що збільшує ринкову частку банку. Ринкова частка – це частина залучених чи розміщених ресурсів, яка припадає на окремий банк щодо сукупних ресурсів, що перебувають в обігу на цьому ринку. Як ілюструє модель М. Портера, зріст ринкової частки – це той чинник, що впливає на зростання прибутковості фірми [104, с. 1]. Українські науковці, які досліджують питання конкурентоспроможності банківської системи, в основному базуються на теорії конкурентних переваг М. Портера в рамках певної групи банківських установ, оскільки у вітчизняній практиці досі ще не розроблено комплексних методик оцінки конкурентоспроможності банків. Так, І. Фомін зазначає: "Конкурентоспроможність банку – це більш складна ринкова характеристика банку, значно ширша від поняття його надійності. Вона відображає ступінь привабливості банку для реальних і потенційних клієнтів, що дає змогу отримати певні переваги у формуванні впливу на ринкову ситуацію у власних інтересах. Наголосимо, високий рівень конкурентоспроможності досягається лише за наявності конкурентного середовища" [105, с. 304]. Досліджуючи проблему підвищення конкурентоспроможності банків, О. Кіреєв та Ю. Заруба стверджують: "Основним принципом створення системи індикаторів конкурентоспроможності банку, на нашу думку, має бути поєднання поточних результатів конкурентної активності банківської установи з її можливостями щодо довгострокового створення вартості. Індикатори, які задовольняють цю вимогу, можна об'єднати у три групи: ринкові, операційні та фінансові" [106]. У нашому випадку ми звертаємо свою увагу на банківський ринок України. Розмір ринкової частки визначає ті можливості, які має комерційний банк для впливу на банківський ринок і на конкурентів. Чим більшою часткою ринку володіє комерційний банк, тим легше себе рекламувати, посилаючись на вищий рівень надійності банку, і відповідно мати доступ до ресурсів клієнтів. Аналізуючи ринок, ми здобуємо інформацію про те, якою часткою ринку володіє комерційний банк і який у нього статус, а саме: він є лідером, чи аутсайдером фінансового ринку, або до якої групи за рейтингом банків він належить.

Посилаючись на дані офіційного сайту Національного банку України, ми маємо таку картину приросту кількості банків та їх розподілу (табл. 4.29.) [98].

Економічна криза в країні змушує власників комерційних банків розробляти нові стратегії, що допоможуть подолати кризу та продовжити працювати на банківському ринку України. Співвласники комерційних банків намагаються зробити все можливе для того, щоб пережити економічну кризу на банківському ринку України. Кожен комерційний банк збирає спеціалістів з цього напрямку, тобто власну антикризову команду, яка розробляє комплекс заходів, спрямованих на подолання внутрішньої кризи. Комерційні банки розпочинають оновлення своєї продуктової бази, створюють нові системи моніторингу, розробляють нові підходи щодо оптимізації постійних і перемінних витрат. На ринку виникає необхідність у кваліфікованих спеціалістах нового рівня з новим поглядом на можливість розв'язання проблем на банківському ринку України. У період економічної кризи та боротьбі з її наслідками ми маємо можливість спостерігати повне оновлення всього банківського ринку України. Внаслідок кардинальних змін і виникнення нової маркетингової стратегії керівництву банку необхідно дізнатися, як такі зміни вплинули на вартість їхнього комерційного банку.

Таблиця 4.29 - Статистичні дані збільшення кількості банків з 2005 до 2010 рр.

Показники	Дата						
	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	2010	
						1.01	1.07
Кількість зареєстрованих банків	181	186	193	198	198	197	196
Виключено з Державного реєстру банків	4	1	6	1	7	6	3
Кількість банків, що знаходяться у стадії ліквідації	20	20	19	19	13	14	18
Кількість банків, що мають ліцензію НБУ на здійснення банківських	160	165	170	175	184	182	176

операцій							
з них: з іноземним капіталом	19	23	35	47	53	51	52
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	7	9	13	17	17	18	20
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	9,6	19,5	27,6	35,0	36,7	35,8	36,0

Звернемо свою увагу на поведінку комерційних банків 2007 р. Саме тоді, за нашими спостереженнями, більшість комерційних банків, що працювали на території України, швидко розширювали власну філіальну мережу та проводили загальні всеукраїнські рекламні кампанії, намагаючись розрекламувати власні банківські продукти. Саме в той час стратегія комерційних банків спрямовувалася на залучення великої кількості нових клієнтів для збільшення кредитних та депозитних портфелів банку. Однак у результаті виникнення економічної кризи така маркетингова стратегія втратила свою актуальність і була призупинена. Відбулося скорочення рекламних кампаній та зміна їхньої кінцевої мети, розвиток філіальної мережі було призупинено. Водночас спостерігається ситуація, за якої комерційні банки зменшили між собою конкурентоспроможну боротьбу. Керівники фінансових установ намагаються зменшити постійні та змінювані витрати, ігноруючи потреби споживачів. Ці дії в майбутньому призводять до скорочення клієнтської бази та погіршення фінансових результатів діяльності банку. Така ситуація на банківському ринку України змусила власників комерційних банків звернути свою увагу на розробку нової маркетингової стратегії. Наразі через кризовий стан значну увагу було приділено моніторингу вже наявної клієнтської бази. Кожний комерційний банк, провівши моніторинг клієнтської бази, розпочав політику, спрямовану на зменшення заборгованості та збільшення депозитного портфеля, який допоможе поповнити нестачу грошових ресурсів і збалансувати рахунки. Як необхідність постає розроблення такої стратегії, яка допоможе втримати вже існуючу клієнтську базу комерційного банку.

Тому основним завданням підрозділу з роботи із клієнтською базою стає діяльність, спрямована на збереження вже наявної клієнтели; залучення до комерційного банку нових клієнтів; пропонування вже наявній клієнтській базі інші банківські продукти (кросс-селінг). Також найважливішими стратегічним завданнями видається розроблення нових, більш конкурентних банківських продуктів, підвищення рівня обслуговування клієнтів, формування системи моніторингу та аналізу клієнтських стосунків і

контроль за розвитком стосунків між клієнтом та банком. Зміцнення зв'язків між банком і клієнтською базою є необхідною умовою, за якої стає можливим утримання комерційним банком ринкових позицій. Великого значення для збереження комерційним банком його клієнтської бази набуває постійне підвищення рівня обслуговування клієнтів.

Стан, у якому тепер перебуває банківський ринок України, зменшив реальну вартість комерційних банків. Комерційні банки в результаті економічної кризи призупинили свій розвиток, зменшили перелік послуг, які раніше надавалися клієнтам, і тим самим зменшили його вартість у декілька разів. Ці події активізували необхідність оцінювання комерційного банку, точніше його клієнтеля (клієнтської бази банку). Як нами раніше зазначалося (п. 1.3), завдяки клієнтській базі комерційний банк формує свої доходи, тому клієнтеля є його нематеріальним активом. Слід приділити достатню увагу клієнтській базі комерційного банку. Все, що відбувається з комерційним банком, усі зміни, розроблення нових банківських продуктів, проведення повномасштабних всеукраїнських рекламних кампаній, ребрендинг, збільшення кількості банкоматів, створення об'єднаної групи комерційних банків створює більш сприятливі умови для обслуговування спільної клієнтської бази. Усе це керівництво комерційного банку робить для того, щоб утримати вже наявну клієнтську базу та залучити на обслуговування нових клієнтів. Отже, всі зміни, що відбуваються в комерційному банку, розробляються для комфортнішого обслуговування клієнтської бази. Тому слід зазначити, що клієнтеля є важливим нематеріальним активом, який бере участь у формуванні прибутку комерційного банку. Через те, що клієнтеля комерційного банку є його нематеріальним активом, вона має власну вартість, яку необхідно обчислити та дослідити на предмет впливу на вартість комерційного банку загалом.

Фінансова установа, яка має велику клієнтську базу, формує основу універсального комерційного банку. Кожен комерційний банк виявляє зацікавленість у розширенні груп своїх клієнтів, а його робота має спрямовуватися на зміцнення стосунків з ними. Така політика є необхідною для подальшого розвитку банківської установи, адже вона повністю залежить від своїх клієнтів. Тому кожен комерційний банк проводить велику кількість рекламних кампаній, які дають змогу залучити нових клієнтів. Завдяки правильно проведеній рекламній кампанії банк отримує стабільний клієнтопотік. Однак великий клієнтопотік не гарантує того, що більшість клієнтів, які звернуться до комерційного банку, стануть постійними. Клієнти, які отримують одноразову послугу, не зможуть зробити комерційний банк більш конкурентоспроможним. Тому банку необхідно розробити нову стратегію, яка уможливила б обслуговування клієнтів за індивідуальним підходом і на більш професійному рівні, щоб вони почували себе комфортніше і не мали бажання змінити банк. Для того, щоб клієнтська база комерційного банку мала можливість вплинути на конкурентоспроможність банку, необхідно створити міцну клієнтську базу, яка стане його постійними

клієнтами. Банки, які далекоглядно розробляють нові стратегії подальшого розвитку, повинні звернути свою увагу на майбутніх клієнтів. Спрямовуючи свій погляд у майбутнє, комерційним банкам треба звернути особливу увагу на дітей, які в майбутньому зможуть стати їхніми постійними клієнтами. Саме зараз потрібно робити перші кроки в бік дітей, тим самим формуючи їхню довіру до конкретного банку.

Спробуємо з'ясувати, як відбувається розробка нової стратегії, спрямованої на розвиток комерційного банку в майбутньому. Комерційні банки, які планують у подальшому бути успішними та конкурентоспроможними, повинні розробляти нові стратегії, спрямовані на розвиток клієнтської бази. Для початку необхідно вивчити типологію клієнтської бази, зокрема фізичних осіб. Як правило, банк має три типи клієнтів:

I – клієнти віком від 22 до 55 років;

II – пенсіонери віком від 55 років;

III – діти від 10 до 18 років.

Перша й друга групи клієнтів уже зробили свій вибір й обслуговуються в банках, які працюють на території України. Найпривабливішими для комерційного банку є клієнти першої групи, які користуються більшою кількістю банківських продуктів. Завдяки саме цим клієнтам банк має найбільший прибуток, бо вони користуються такими банківськими продуктами, як продукти з автокредитування, кредити на нерухомість, беззаставні кредити, розміщення депозитів, вони найчастіше використовують платіжні карти бізнес-класу та інші. Однак не менш цікавою для комерційного банку є друга група клієнтів – пенсіонери. Саме ця клієнтська база має велику кількість заощаджень, які так необхідні комерційному банку для обслуговування клієнтів першої групи. При цьому банку необхідно робити плани на майбутнє, передбачати розвиток через 10 – 20 років, оптимальні шляхи залучення клієнтів у майбутньому на обслуговування, які зможуть замінити першу групу клієнтів, коли вони стануть менш активними в пенсійному віці. Тому зараз керівництву комерційних банків треба зробити перші кроки в бік молоді, яка в майбутньому зможе замінити теперішню активну клієнтську базу банку. Таким чином, третій тип клієнтів у майбутньому створить активну клієнтську базу й надасть можливість комерційному банку утримати свої позиції та посилити конкурентоспроможність.

Розвиток клієнтської бази в цьому напрямі можливий завдяки таким діям: зробити банк сімейним, звернути увагу на кредитування речей, які люблять діти, розробити програми з кредитування навчання в середніх та вищих навчальних закладах. Добре, якщо батьки придбали для своєї дитини улюблену іграшку або необхідні для школяра товари (комп'ютер, велосипед) саме завдяки цьому банку. Наступним етапом буде те, що батько або мати приведуть свою дитину саме в цей банк у момент оплати наступного платежу за кредитом. Через декілька років дитина закінчить школу й, можливо,

отримає кредит на навчання у вищому навчальному закладі, ставши клієнтом цього банку ще на п'ять років. У результаті всіх цих дій банк зможе отримати постійного клієнта на все життя. Після повернення кредиту за навчання, уже в майбутньому клієнт матиме власну кредитну історію і зможе саме в цьому комерційному банку отримати кредити на авто, власну квартиру або будинок. Банку необхідно брати участь у житті кожного клієнта та його родини, який у ньому обслуговується, а саме: купівля дому, квартири, ремонт у них, придбання авто, відпустка за кордон, депозити для маленьких дітей строком 15 – 20 років, кредити на розвиток власного бізнесу. Це неповний перелік позицій, за якими банк повинен розвиватися паралельно із життям кожного клієнта, який обслуговується в цьому банку.

У процесі обслуговування клієнтів банківські співробітники повинні зібрати та накопичити якомога більше інформації про своїх клієнтів. Це можуть бути відомості про організацію, в якій працює клієнт або яку він очолює, вид його бізнесу або роботи, поточні проблеми, які можна розв'язати за допомогою банку. Маючи таку інформацію про клієнта, що обслуговується в банку, є можливість розробити індивідуальний пакет послуг, який можливо йому запропонувати в майбутньому. Цю інформаційну базу треба оформити належним чином і зробити систематизовану програму з індивідуальними даними про кожного клієнта, якою зможуть користуватися всі працівники банку. У ній акумулюється необхідна інформація про кожного клієнта, його кредитну історію і дані про ті продукти, якими він користувався і наразі користується в банку. Це неповний перелік тієї інформації, якою повинен володіти кожен менеджер банку про свого клієнта. Володіння такою інформацією дасть змогу втримати більшу кількість клієнтів банку, які обслуговуються в ньому, і відтак зробити їх постійними.

Також слід приділити достатньо уваги тому, щоб кожного клієнта закріпити за банківським працівником (менеджером). Такий підхід допоможе зблизити клієнта з банківським менеджером, зробивши його індивідуальним фінансовим консультантом з банківських послуг. Таке наближення співробітника до клієнта дозволить утримати клієнта в банку. Кожен клієнт заслуговує на індивідуальний підхід при його обслуговуванні. Система персонального менеджменту повинна бути вигідною як клієнтові, так і банку. Ця система надає можливість клієнту спілкуватися з одним, добре відомим йому співробітником банку. Обслуговування відбувається без черги в найкомфортнішому режимі (слід передбачити можливість конфіденційного спілкування персонального менеджера з клієнтом в окремому приміщенні банку). Для клієнта встановлюються пільгові тарифи, режим проведення операцій, додаткові послуги, серед яких найважливіші – особливий режим комунікації і своєчасне інформування про нові можливості.

Для банку система персонального менеджменту так само має свої переваги. По-перше, підвищується якість обслуговування VIP-клієнтів, банк зміцнює зв'язки з ними, тим самим стримуючи приплив найцінніших клієнтів. Клієнти зі свого боку, маючи тісний контакт з банком, можуть піти

на певні поступки на користь банку. По-друге, система персонального менеджменту уможлиблює розширення набору банківських послуг, одержуваних клієнтом, оскільки персональний менеджер старанно вивчає потреби VIP-клієнта, може запропонувати потрібні додаткові послуги (здійснити «перехресний продаж»). Нарешті, по-третє, при тісному спілкуванні з клієнтом відкриваються нові перспективи співробітництва (зокрема, спільні проекти, залучення на обслуговування в банк партнерів клієнта тощо). Таким чином, втрачаючи на пільгових тарифах, банк у цілому виграє за рахунок розширення обсягу наданих послуг [76]. Спілкування персонального менеджера з клієнтом здійснюється телефоном, а також під час безпосереднього контакту в банку, в офісі клієнта або іншому місці. Персональний менеджер повинен стежити за тим, щоб контакт з кожним закріпленим за ним клієнтом відбувався не рідше одного разу на два тижні. Необхідно вести облік усіх змістовних контактів, щоб можна було планувати перехресний продаж, почергово пропонуючи ту чи іншу послугу. Основним завданням персонального менеджера є збір інформації про потреби клієнта, проблеми його бізнесу, супровід угод й організація взаємодії зі структурними підрозділами банку. Спробуємо детальніше розглянути обов'язки персонального менеджера.

Одним із головних його обов'язків є регулярне спілкування з клієнтами з метою:

- інформування про операції та послуги, які виконує банк;
- одержання інформації про можливі обсяги операцій у національній та іноземній валюті;
- виявлення наявності дебіторської заборгованості;
- з'ясування тимчасово вільних коштів;
- виявлення наявності постійних ділових зв'язків із солідними партнерами;
- консультування клієнтів з приводу операцій та послуг, які їх цікавлять;
- пропозиції додаткових послуг.

Персональний менеджер повинен планувати контакти й вести їхній облік, а саме:

- приймати від клієнтів пропозиції про зміну або доповнення чинних тарифів та операції й послуги, узгодження їх з відповідними службами (за необхідності – організація зустрічей клієнтів зі спеціалістами банку), винесення цих питань на розгляд тарифного комітету й повідомлення клієнтам про прийняті рішення;
- повинен мати інформацію про відсоткові ставки, що діють для залучення вільних коштів, і проводити роботу з клієнтами для залучення цих коштів на депозитні рахунки;
- роз'яснювати клієнтам правила кредитування, надавати їм перелік документів для одержання позик у банку;

- повинен мати інформацію про суми, відсоткові ставки й строк зарахування і списання з позикових і депозитних рахунків клієнтів;
- оформляти угоди на розрахунково-касове й валютне обслуговування, а також зміни й доповнення до них; своєчасно повідомляти клієнтам про внесення змін у регламент обслуговування і банківські тарифи;
- вивчати юридичні справи клієнтів, проблеми їхнього бізнесу, а також їхні потреби в нових видах послуг і продуктах банку. Вести інформаційне дос'є клієнтів, у якому відображати (поряд із формальними ознаками) події банківського обслуговування;
- відстежувати щоденно ліміти списання коштів з рахунків клієнтів. Контролювати значні надходження і списання платежів з рахунків клієнтів;
- забезпечувати швидке реагування на виникнення зауважень або претензій клієнтів до якості обслуговування, що надходять, зокрема, в «Офіс розгляду зауважень» персонального менеджера.

Необхідно зробити окремий акцент на програмах стимулювання продажів і залучення нових клієнтів. Стимулювання збуту здійснюється різними методами. Для залучення клієнтів можуть використовуватися подарунки, лотереї, особливі ціни на послуги тощо. Зміцненню стосунків клієнтів з банком сприяє розсилання вітальних листівок, взаємне інформування, спеціальні заходи. Моніторинг клієнтської бази та управління процесом формування клієнтської бази передбачає постійний контроль за її станом – моніторинг клієнтеля. Оскільки характер послуг та операції «клієнт – юридична особа» та «клієнт – фізична особа» суттєво відрізняються, моніторинг показників клієнтеля цих категорій слід проводити окремо. До показників, які необхідно відстежувати, належать:

- загальна кількість клієнтів;
- сума коштів на клієнтських рахунках;
- кількість відкритих і закритих рахунків за звітний період (як завжди, 1 тиждень або місяць);
- розподіл клієнтських коштів за видами вкладів;
- розподіл коштів за обсягами вкладів тощо.

Крім статичних значень (тих, що склалися на певний момент), необхідно визначати й показники їх динаміки. На якісному рівні – це зростання або скорочення, а на кількісному – конкретні числа, що виражають темп змін. Для зручності сприйняття даних їх слід подавати у графічному вигляді. Глибший аналіз стану клієнтської бази передбачає обчислення названих вище показників за певними клієнтськими сегментами (галузевим, територіальним, за формою власності тощо). Зауважимо, що робота зі складання таких статистичних зведень може виявитися досить трудомісткою, бо банківські комп'ютерні програми (зокрема «Операційний день банку»), які використовуються багатьма українськими банками, не дають змоги робити розрахунки в автоматичному режимі. Це пояснюється тим, що сервісні робочі програми перебувають під впливом уже вищезгадуваної

загальної орієнтації банківської діяльності на виробничі моменти, а не на клієнта з його потребами [107].

Комерційний банк, що зміг залучити велику кількість клієнтів, які в процесі обслуговування були задоволені та в подальшому стали постійними клієнтами, стає авторитетним на банківському ринку. Таким чином, банк має змогу стати конкурентоспроможним завдяки своїй клієнтській базі. Тут нам необхідно чітко визначити зміст поняття «конкурентоспроможність». Існує декілька визначень цього поняття, проте ми маємо змогу посилатися тільки на два з них, бо інші не відповідають специфіці банківської системи. За першим визначенням, поданим в економічному словнику Г. В. Осовської, О. О. Юшкевича, Й. С. Завадського, конкурентоспроможність (англ. *competitiveness*) – можливість здійснювати свою діяльність за умови відкритого ринку й залишатися тривалий час прибутковим. Існує чотири основних чинники, що визначають рівень конкурентоспроможності: технологія, наявність капіталів і людських ресурсів, стан зовнішньоекономічної діяльності [42, с. 139]. За другим визначенням, конкурентоспроможність фірми (англ. *firm competitive ability*) – здатність фірми випускати конкурентоспроможну продукцію, перевага фірми над іншими фірмами цієї галузі в державі та за її межами. Конкурентоспроможність фірми може бути оцінена тільки в рамках групи фірм, які належать до однієї галузі, або фірм, які випускають аналогічні товари (послуги). Оцінка ступеня конкурентоспроможності фірми полягає, насамперед, у виборі базових об'єктів для порівняння фірми-лідера, яка повинна володіти певними параметрами [42, с. 140]. Головними цінностями, що забезпечують розвиток молодій фінансовій компанії (комерційного банку), яка перебуває на етапі активного розвитку, постають [108, с. 3]:

- клієнт;
- професійність;
- команда;
- розвиток;
- інновації.

На першому місці за цінністю щодо фінансової установи стоїть клієнт. Саме клієнт і все, що з ним пов'язане, підштовхує компанії знаходитись у постійній конкурентній боротьбі. Керівництво підприємств добре розуміє, що розвиток їхньої компанії залежить тільки від клієнтів. Клієнтела – нематеріальний актив комерційного банку, який не тільки створює прибуток, але й робить банк більш конкурентоспроможним. Стабільність комерційного банку залежить від поведінки його клієнтської бази. У результаті довгої і натхненної праці банк нарощує клієнтську базу, розвиває мережу філій, продовжуючи збільшувати клієнтелу. Однак чим більший банк, тим проблематичніше утримувати велику клієнтську базу, яка йому необхідна для отримання прибутків та підтримання його конкурентоспроможності.

Важливим моментом в оцінці вартості клієнтели є оцінка ризиків. Втрата клієнта призводить до декількох негативних наслідків. Матеріальні

негативні наслідки пов'язані з втратою банком грошових ресурсів клієнтів за умови, що ці клієнти є фізичними особами. Яскравим прикладом може бути втрата матеріального активу за іпотечним кредитом за умови дострокового погашення або відмови клієнта від подальшої сплати кредитних зобов'язань. Навіть якщо банківська установа зможе «повернути» ці активи в судовому порядку, то це не поверне клієнта, який був елементом реклами комерційного банку. Також не слід забувати про те, що кредит надавався у вигляді грошових коштів, а повертається як нерухомість. Нерухомість є позитивним вкладом капіталу в довгостроковому періоді, але практично недієздатна як тактичний капітал (неможливо запропонувати нерухомість як кредитні кошти ні фізичним, ні юридичним особам). Моральні негативні наслідки втрати клієнта менш відчутні в короткостроковому періоді, але вони більшою мірою, ніж матеріальні, відчуються в довгостроковому періоді. Такі наслідки впливають на імідж банківської установи, а тому в майбутньому можуть призвести до втрати значної кількості матеріальних активів. Отже, можна зробити висновок: оцінка ризику щодо тієї чи іншої групи клієнтів є важливою складовою роботи маркетингової служби банку й повинна постійно контролюватися менеджерами всіх рівнів.

Аналіз ризиків можна поділити на два види, що доповнюють один одного: якісний і кількісний.

Якісний аналіз може бути порівняно простим, його головне завдання – визначити чинники ризику, етапи роботи, під час виконання якої виникає ризик, тобто встановити потенційні сфери ризику. Якісний аналіз є найбільш складним і вимагає ґрунтовних знань, досвіду та інтуїції у даній сфері економічної діяльності. Його головна мета – визначити чинники ризику, галузі ризику, після чого ідентифікувати всі можливі ризики.

При кількісному аналізі ризику необхідно визначити розмір як окремих ризиків, так і ризику проекту в цілому (якщо йдеться про купівлю-продаж банківської установи). Це складніша проблема, вивчення й аналіз якої відбудеться далі в нашій роботі.

З'ясуємо особливості якісного аналізу. Цей аналіз ризику містить декілька аспектів. Перший аспект пов'язаний з необхідністю порівняння сподіваних позитивних результатів з можливими економічними, соціальними та іншими як сьогоденними, так і майбутніми наслідками. Взагалі мало мати схильність до ризику. Ризикувати доцільно, якщо це призводить до кращих наслідків при обґрунтуванні правильності своїх дій. Проблеми ризику повинні розглядатися та враховуватися як під час розробки стратегії, так і в процесі реалізації оперативних завдань. Характер стратегічних підходів слід визначати в межах загальної стратегії, інакше не уникнути неприємних несподіванок, приміром, знецінення національної валюти. Відтак банк не встигає своєчасно підготуватися до роботи за нових умов, нарощується рівень банківського ризику, що призводить до знецінення клієнтели.

Другий аспект якісного аналізу ризику пов'язаний з виявленням впливу рішень, що приймаються за умов невизначеності, на інтереси клієнта. Без

урахування інтересів (зацікавленості), без керування ними неможливі реальні якісні перетворення.

РОЗДІЛ 5 МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПІДГОТОВКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ЗДІБНОСТІ В СЕКТОРАХ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

5.1 Реалізація підприємницької функції створення корисного продукту на олиничному виробництві

Виходячи з проведеного аналізу і виявлених можливостей розвитку підприємництва, в державі слід розвивати два середовища, а саме:

зону підприємства;

середовище, що сприяє росту підприємницької і споживчої функції території.

Зона підприємства представляє з себе систему диференційованих пільг і стимулів, встановлених для колективів працюючих підприємств місцевими і регіональними органами влади залежно від рівня економічної депресії території. Методичні підходи до розвитку таких зон відрізняються своїм різноманіттям.

Для встановлення диференційованих пільг і стимулів може бути застосований підхід до оцінки території, який використовується в документі [109]. У нім для аналізу соціально-економічного розвитку застосовується рейтинг міст і районів, який визначається за даними про фінансові результати роботи підприємств, розташованих на цій території. Для встановлення рейтингового місця формується коефіцієнт, в якому відбиваються наступні розрахункові показники:

відношення суми прибутку до суми збитку. Відношення перетворюється на критерій за тієї умови, що, чим більше його значення, тим вище в списках рейтингове місце міста (району);

відношення суми дебіторської заборгованості на початок досліджуваного періоду. Відношення перетворюється на критерій за тієї умови, що меншим значенням відсотка забезпечується більш високе місце в рейтинговій матриці;

відношення кредиторської заборгованості до дебіторської. Відношенням забезпечується більш високе місце при нижчому значенні показника;

заборгованість із заробітної плати. В цьому випадку в тому ж списку менша заборгованість забезпечує більш високе місце місту (району) порівняно з більшою її величиною.

По сукупності оцінок праці, фінансів, стану промисловості, платних послуг і сільського господарства визначається сумарна і середня оцінки середовища, а за принципом розподілу отриманих величин «від мінімального до максимального значення» - рейтинг міст і районів. У табл. 5.1 приведені досліджені дані отриманого розподілу по матеріалах звітності Донецької області за півріччя 2010 р.

Маючи в розпорядженні рейтингові оцінки території, в справжньому

дослідженні розраховується рівень економічної депресії території як співвідношення місця міста або району, отриманого згідно середнього значення, до його мінімального значення. Виходячи з поставленої мети, місцева і регіональна влада має в розпорядженні метод оцінки депресивного стану території, а отже, і можливостями розробки реальних значень пільг і стимулів для успішної роботи підприємств.

Використовуючи цей метод, слід перейти до дослідження організаційної структури власне підприємства.

У розряд основних ознак організаційної структури сучасних підприємств включається їх здатність здійснювати і освоювати інноваційні розробки. До названої здатності, приміром автор [19, с. 355], відносить гнучкість і автономність виробництва, пріоритетність горизонтальних зв'язків, ресурсозберігаючу спрямованість технологій, міру навченої персоналу. Проте, використовуючи в роботі виділені особливості, підприємство повинне створювати таку штучну структуру, в якій ресурси, що витрачаються, відповідають потребам регіону і достатні для стабільного здійснення виробничого процесу. Тобто, щоб успішно функціонувати, йому треба знайти своє поле діяльності в загальній структурі взаємозв'язаних виробництв. У міру зміни попиту на продукцію, що випускається, підприємство повинне підлаштовуватися під властивості соціального середовища і створювати для своєї діяльності новий набір учасників кожного разу, коли у виробництві з'являється новий вид продукції.

Дослідження умов роботи більше 1,0 тис. малих підприємств Донецької області показує, що в них спостерігаються зрушення в діяльності, обумовлені еволюційним розвитком економічних процесів. З матеріалів анкетного обстеження виходить, що тривалий час працюють і зберігаються ті підприємства, в яких структура і якість використовуваної праці піддаються регулюванню. Тобто в період мінливої економіки підприємство вступає на шлях адаптації до нового економічного середовища. В процесі входження в стабільний період вимагається:

- змінити організаційну структуру підприємства;
- об'єднати розрізнені ланки виробництва і забезпечити його керованість;
- налагодити нові і зміцнити старі господарські зв'язки з партнерами і замовниками;
- реструктуризувати фінансові борги;
- притягнути кредитні ресурси для модернізації виробництва і нарощування об'ємів продукції.

Не будучи виключенням, підприємства Донецької області здійснювали господарську діяльність теж, як правило, в умовах обмеженості фінансових коштів і матеріальних ресурсів, із зниженням технічного рівня виробництва, відтоку найбільш кваліфікованих працівників і процесів, що впливають на скорочення попиту на товари і послуги. Названі умови вимагають від держави застосування стратегії механізму на основі дифузної індустріалізації, що саморозвивається і не вимагає як відомо значних

стартових витрат, масштабних радикальних перетворень і жорсткої ломки соціальних структур.

Таблиця 5.1 - Розподіл міст і районів Донецької області за рейтинговими оцінками території

Найменування міста або району	Сумарний рейтинг	Середня величина рейтингу	Місце
Ясинувата	68	6,800	1
Донецьк	99	7,071	2
Краматорськ	107	7,643	3
Артемівськ	83	8,300	4
Маріуполь	117	9,000	5
Докучаєвськ	122	9,385	6
Дружковка	103	10,300	7
Угледар	116	11,600	8
Червоний Лиман	164	11,714	9
Харцизськ	165	11,786	10
Добропольє	122	12,200	11
Макіївка	171	12,214	12
Красноармійськ	127	12,700	13
Горловка	170	13,077	14
Авдєєвка	135	13,500	15
Кіровське	142	14,200	16
Єнакієво	200	14,286	17
Дзержинськ	143	14,300	18
Дебальцеве	145	14,500	19
Селидове	211	15,071	20
Константинівка	152	15,200	21
Димитров	154	15,400	22
Жданівка	184	18,400	23
Торез	202	20,200	24
Новоградівка	203	20,300	25
Сніжне	220	22,000	26
Шахтарськ	220	22,000	26
Володарське	70	5,000	1
Слов'янськ	70	5,000	1
Новоазовський	87	6,214	2
Волновахський	98	7,000	3
Мар'їнський	108	7,714	4
Першотравневий	118	8,429	5
Старобешевський	120	8,571	6
Амвросієвський	124	8,857	7
Артемівський	125	8,929	8
Добропольський	128	9,143	9

Константинівський	131	9,357	10
Тельмановський	135	9,643	11
Шахтарський	148	10,571	12
Александровський	156	11,143	13
Ясинуватський	161	11,500	14
Красноармійський	167	11,929	15
Велико-Новоселковський	181	12,929	16

На організаційну здатність підприємства робить вплив ряд чинників, серед яких головне положення займають наступні:

- структура управління і організаційні структури забезпечення праці;
- кадровий склад і накопичений інтелектуальний капітал;
- законодавчі і правові умови функціонування і виконання договірних зобов'язань;
- стан ринку в регіоні.

Власник капіталу або підприємства постійно повинен створювати умови адекватності, які сприяють розвитку і процвітанню бізнесу. Відправними моментами, спонукаючими до активізації роботи, повинні служити:

- 1) невідповідність рівня професійної підготовки працівників кваліфікаційним характеристикам нововведень;
- 2) перевитрата ресурсів на виробництво продукції;
- 3) несприйнятність колективом дій зовнішнього середовища;
- 4) психологічна невідповідність працівників до інноваційної діяльності;
- 5) здатність створювати соціальне середовище навколо себе, якому підприємство відповідає в максимальному ступені;
- 6) реалізація прагнення у пошуках ринку збуту продукції;
- 7) втілення інноваційних проектів.

Отже, виходячи з названих умов адекватності, виробнича і господарська діяльність підприємств малого бізнесу здійснюється в умовах розвиненої здатності окремих працівників до інноваційної сприйнятливості. Це означає, що в початковій стадії їх організації, як цілості, має бути досить забезпечене дотримання умови адаптації такого підприємства до освоєння діяльністю нововведень. На думку [19, с. 421] таке підприємство спочатку має здатність «сприймати (засвоювати) інновації або певний рівень відповідності продуктивних, технічних, фінансових, кадрових можливостей підприємства тим потребам, якими супроводжується розробка і впровадження нововведення». Тобто нове підприємство орієнтоване на соціально-економічне середовище нової якості і має готовність до сприйняття нововведень і освоєння інновацій. Впливаючими чинниками розвитку адаптивної сприйнятливості нововведень виступають:

- 1) ринковий попит споживачів на продукцію, властиву певному виду діяльності;

- 2) конкурентне середовище виробників в державі;
- 3) підготовленість управлінського апарату до роботи в умовах відносної невизначеності;
- 4) законодавчі умови реалізації моделі діяльності на рівні держави.

Керуючись переліком впливаючих адаптивних чинників, суспільство повинне створити в регіоні соціально-економічне середовище, в якому кожне підприємство по своєму «периметру» діяльності опоясувалося б підприємствами компліментарного змісту. Це обумовлено багатьма причинами, серед яких головною, на наш погляд, являється організація умов функціонування старих підприємств, що вимагають у більшості випадків перетворення технологічної основи виробництва і оновлення асортименту продукції.

В умовах економічного застою на промислово розвиненій території Донецької області отримують свій розвиток підприємства малого бізнесу. Ці підприємства мають в розпорядженні ресурс дрібного виробника, необтяжені адміністративно-управлінськими витратами, отримуючи вихід безпосередньо на ринок, нарощують свій потенціал за принципом «грона винограду» і роблять конкуренцію великим підприємствам і фірмам. Зрештою, без мобілізації централізованих засобів на перетворення території на основі малого бізнесу створюється організаційно-економічна структура, що сприяє індустріальному розвитку території. Нарощування індустріального потенціалу здійснюється на основі спеціалізації виробничої діяльності, динамічного інноваційного розвитку структури управлінської і технологічної діяльності.

Ефективності діяльності окремих підприємств малого бізнесу сприяє ряд чинників, як-то:

- 1) знання здібностей робочої сили, технологічного потенціалу і гнучкості їх пристосування до потреб споживача;
- 2) розширення сфери діяльності, здійснюване за рахунок використання наявного інтелектуального потенціалу і фізичних здібностей працівників;
- 3) економне витрачання праці, засноване на розумінні потреб споживача;
- 4) максимальне наближення структури обміну до споживача, чим виключаються, власне, витрати не лише на утримання управлінського апарату, але і на організацію реалізації продукції;
- 5) збереження секретів нововведень і моральна незалежність.

Аналіз представлених на розгляд п'яти чинників вказує на їх схематизм сприйняття, бо вони мають бути прив'язані до конкретного середовища, в якому отримується цінність. Методологічним засобом дослідження і конструювання складної виробничої системи є системна концепція формування конкретної соціально-економічної цілісності, в якій відбувається відособлення якісно відмінних видів трудової діяльності, необхідних для виробництва продукції, і встановлення між ними кількісних співвідношень на основі розділення і кооперації праці. У сучасному середовищі таких

концепцій дві - централізованого державного управління і ринкового.

У централізованій керованій економічній системі проводилася погоджена економічна політика відповідно до планових показників економічного зростання. У міру руйнування цієї економічної системи вимагається приступити до формування економічних, правових, організаційних передумов соціально-економічного середовища, які на основі «точок росту» дозволили б суспільству «змінити стан і вигляд виробництва, галузі, регіону, економіки країни».

Не маючи в розпорядженні достатнього досвіду організації діяльності в ринковому середовищі, ряд авторів, як і раніше, зводить процес утворення нового підприємства до об'єднання управлінським персоналом робочої сили із засобами виробництва, наділяючи цей персонал переважно виконавськими якостями. Відмінністю є тільки те, що названий персонал наділяється підприємницькою функцією, по-нашому сенсу - здатністю інноватора. Як і в колишньому середовищі, середовищі адміністративного регулювання, основою діяльності в ринковому середовищі є розгалужена інфраструктура суспільства, що представляє з себе об'єднання підприємств однорідними галузями економіки.

Керуючись ринковою концепцією управління і організовуючи підприємство, учасник виступає в ролі власника капіталу і менеджера, який на творчій основі організовує фінансові кошти, матеріальні ресурси, технічну базу виробництва. Підприємство, виступаючи в суспільстві цілісною одиницею, як виробник продукції або послуг, в той же час представляє з себе окремий елемент економічної системи, яка підкоряється закономірностям соціально-економічного середовища регіону, і залежно від виду економічної моделі організовує свою діяльність у галузі економіки або в окремому колективі.

Економічна система і в тому і в іншому випадку опоясує підприємство інноваційним кругом [19, с. 363], який за своєю суттю і представляє з себе круг процесу управління, круги процесів забезпеченості діяльності законодавчими актами, інфляцією, сировиною, робочою силою, засобами виробництва і тому подібне. У цьому крузі, представленому, власне, підприємством, інноваційним підприємцем і власником засобів, банки, приміром, як організаційна структура, можуть розглядатися як засіб отримання кредитів, а фірми, як реактори інноваційних ідей, що сприяють розвитку підприємницької функції. Перелік кругів можна поповнювати, ґрунтуючись на потребах підприємства.

У системі управління мають бути присутніми дві складові: умови функціонування управляючої системи, і умови функціонування керованої системи. Такі умови можуть бути отримані за наявності вимірників і інформації про їх величину і межі варіювання.

Для вибору інформативних вимірників був проведений аналіз їх змісту і призначення. Матеріали їх систематизації надають для узагальнення наступне положення: вимірники незалежно від того, відбиваються внутрішні

властивості виробничої системи або властивості вміщуючого середовища, представляються двома видами. У їх числі займають місце об'ємні, тобто відбиті натуральною формою, і відносні, тобто відбиті процентною формою. Коефіцієнти, які відбивають певне кількісне співвідношення між двома або декількома змінними економічними величинами, пов'язаними кореляційно-функціональною залежністю, називаються мультиплікаторами. Мультиплікатори не обмежені межами зміни і представляють з себе самостійну групу, оскільки в цьому дослідженні пов'язані зі змінами інвестицій. Кінцева мета застосування вимірників полягає у виявленні і усуненні чинників, негативно діючих на систему і докільля, планомірне стимулювання розвитку позитивно впливаючих чинників, які сприяли б росту, розвитку і вдосконаленню систем і середовищ, забезпечували оптимальний режим в життєдіяльності комплексу «Система - середовище». Тому особливому вивченню піддаються вимірники, використовуючи які можна виявити і усунути негативний чинник середовища.

Відомі етапи виявлення і подальшого усунення негативних чинників. Серед них:

виділення виду і визначення меж дії системи;

виявлення безпосереднього і опосередкованого докільля, що має відношення до цієї системи;

виявлення чинників речово-енергетичного і інформаційного характеру, що здійснюють дії і є основними руховими силами розвитку і вдосконалення систем і середовищ;

аналіз процесів взаємодії, виявлення законів і закономірностей, що їх обумовлюють;

визначення шляхів оптимального управління процесом взаємодії для досягнення кінцевої мети систем і середовищ.

У міру реалізації аналізу згідно названих етапів з'ясовується механізм взаємодії процесів, доводиться необхідність формування чинників сьогодення і перспективи, намічаються шляхи застосування цих чинників для якісної видозміни систем і середовищ, формуються принципи управління взаємодією природних і штучних систем. Для пізнання дійсності вимагається виявити стійкі, об'єктивні, істотні, необхідні, такі, що повторюються, причинно-наслідкові зв'язки, які проявляються через взаємодію. У цьому дослідженні «взаємодія - це передусім вид безпосереднього або опосередкованого, зовнішнього або внутрішнього відношення об'єктів, частин, сторін, елементів між собою, вид їх зв'язку» [3, с. 105]. Досліджуючи організаційну основу праці, слід приєднатися в міркуваннях до думки Ф. Енгельса, який дійшов висновку : «... ми маємо тепер уже не дві прості основні форми тяжіння і відштовхування, а цілий ряд підпорядкованих форм, в яких здійснюється процес універсального руху». [1, т. 20, с. 399], тобто вимагається вивчати безліч властивостей і зв'язків. Виявляючи загальні стійкі, об'єктивні, істотні, необхідні, такі, що повторюються, причинно-наслідкові зв'язки між елементами матеріальних систем і систем з

вміщуючим середовищем, дослідники вивчають функціонування системи або за даними окремих підприємств, або за даними про роботу ряду галузей і механізми функціонування економічної системи держави.

Так, для подальшого поліпшення оцінка стану виробничої системи часто ставиться в залежність від якостей і властивостей окремих елементів, складових власне виробничої системи. Тоді виробнича система має бути представлена такою своєю конструкцією, яка повною мірою адаптована до управляючої системи. Це дозволяє перейти до регулювання діяльності, що є завершальною функцією управління в ланцюзі зворотного зв'язку, і яка ґрунтується на усіх названих вище функціях управління. Виходячи з того положення, що власне «регулювання - це процес, який забезпечує функціонування системи, її елементів в заданих (запланованих) параметрах» [3, с. 149], то до нього, як до завершуючого етапу, слід прагнути і при знаходженні управлінського рішення.

У практичній діяльності періоду мінливої економіки доводиться регулювати процеси організації різних заходів, які відхиляються частіше в гіршу сторону, ніж в кращу. Вони і виступають у вигляді фактичного матеріалу для подальшого виявлення залежностей. У цій сукупності відстоюються положення взаємодії що чинять опір зміні систем, структурних перетворень, розвитку середовища, яке значно відрізняється своєю якістю від відомої.

У економіці регулювання може здійснюватися або самою системою, коли підприємство самостійно приймає необхідне рішення, або функціонування системи регулює довілля. Тому ряд авторів, що займаються аналізом подій, що відбуваються в мінливій економіці, вважають за краще досліджувати вміщуюче середовище. В цьому випадку функціонування впливаючого чинника в середовищі обумовлене необхідністю досягнення тієї мети, яка стоїть перед системою або середовищем, а власне чинник описує існуючу «дійсність, що має певні види речовини, енергії і інформації, є основною рушійною силою і здатністю за певних умов видозмінювати системи і середовища» [3, с. 74]. Мета дії - якісна зміна системи або середовища, які починають «чинити» опір прийнятій схемі управління.

І система, і середовище таким чином мають в розпорядженні речовину, енергію, інформацію і з їх допомогою здатні протистояти впливаючому чиннику. Тобто в цьому дослідженні і система, і середовище виступають поперемінно цілісністю або автономністю.

Закономірність впливаючих чинників проявляється в тому, що між елементами усередині системи і між системою і вміщуючим середовищем встановлюється стійкий причинно-наслідковий зв'язок, що повторюється. У залежності також проявляються і речово-енергетичні і інформаційні процеси і явища вміщуючого середовища, які мають власні характеристики. Простежимо основні наукові думки, якими керуються фахівці при регулюванні умов функціонування середовища, що вміщує підприємство.

Вітчизняні економісти визнають в основному два етапи структурних

перетворень вміщуючого середовища, що відрізняються мірою інтенсивності і глибиною дії на створений суспільством, наявний відтворювальний процес і технологічний розвиток. Серед них:

1) скорочення долі промисловості і сільського господарства і динамічне нарощування долі сфери послуг, що відбувається під впливом ринкових перетворень;

2) випереджаючий розвиток наукомістких галузей економіки і уповільнення еволюційним шляхом розвитку старих підприємств промисловості з трудомісткими процесами виробництва продукції.

Тобто думка, що одстоюється, не орієнтована на відтворювальний потенціал підприємницької діяльності і малого бізнесу, а заснована на накопичених кількісних досягненнях, які отримують структурополагаючі обмеження. Можна зробити припущення про те, що автори слідуєть шляхом уповільнення розвитку окремих підприємств, що здійснюється само собою і без стороннього втручання, оскільки в соціальному середовищі признається тільки наступні «два основні моменти зупинки моделі: перший - моральне і фізичні старіння технологій і їх заміна новими, і другий, коли знання вичерпують свій потенціал, сприяючи розвитку суспільства, відбувається криза, яка призводить до великих громадських потрясінь і втрати більшої маси людського матеріалу» [65, с. 11]. Отже, такий шлях розвитку економіки домінує на підприємствах-гігантах і повинен заохочуватися в одиничних випадках, вигідних державі в цілому [89].

Автором [19] розробляється інший шлях - інноваційний шлях розвитку виробничих систем, але в генеральну сукупність і в цьому варіанті включаються також і старі підприємства. Ця сукупність детермінована підприємствами малого бізнесу, але як і раніше не має в розпорядженні унаслідок недостатньої кількісної розвиненості механізмів, які забезпечували б перспективні стабільні умови функціонування підприємництва.

У названому методичному підході заслуговує на увагу наступне: при організації систем звертається увага фахівців на ту обставину, що «поняття «Інноваційний розвиток» відрізняється від понять «Технічний розвиток» або «науково-технічний розвиток» тим, що містить елементи динамізму, характеризуючи здатність підприємств розвиватися на власній основі в майбутне» [Там же, с. 35]. Проте, інноваційність може бути основою функціонування економіки, а може і не бути, тоді як для усіх часів залишається доведеним наступне положення: основним систематизуючим чинником розвитку великих циклів в економіці і суспільстві виступає технологія. Її зміст досить повно представлений наступним положенням цитованого автора : «В сучасному розумінні технологія включає: сукупність природних, фінансових, людських, енергетичних і інформаційно-інтелектуальних ресурсів; комплекс необхідної для виробництва техніки; сукупність знань, навичок, правил і принципів організації управління технологічними процесами; можливі наслідки реалізації конкретної технології в певному місці існування людини» [Там же, с. 41]. Тому

природним атрибутом міркувань залишається те, що зміни в технології можливі за наявності розвиненого потенціалу науково-технічних відкриттів і винаходів, попиту на них і фінансово-організаційного ресурсу. Це витікає з теорії нововведень, яка заснована на тому, що кожне чергове велике технологічне зрушення породжує безліч великих і малих нововведень, чим розширюється сфера додатка капіталу. Виходячи з цього, в подальших дослідженнях враховується наступний зв'язок: у міру росту обсягів виробництва нової продукції відбувається насичення ринку старими товарами і підвищується попит на нові товари. Тоді в такій ситуації капітал слід направити в нові галузі, бо він стає надмірним в масовому виробництві, що призводить до надвиробництва товарів, до депресії і кризи в усіх сферах життєзабезпечення. Отже, з усієї сукупності організаційних елементів інтерес представляють інновації.

Як доповненням до технології в таких неординарних умовах виступають саме інновації, які можуть впливати на систему радикально або покращуючи її за допомогою мобілізації маси засобів. На думку автора [Там же, с. 44] «інновації у все більшому ступені зачіпають сферу економічних стосунків, формування конкурентних переваг, завоювання нових ринків збуту і нових груп споживачів», тоді як «технологічна еволюція виробництва робить прямий вплив на товарну політику фірми і примушує її швидше, чим раніше, переглядати і змінювати структуру портфеля товарів, що випускаються. Збільшена залежність виробників від технологічного середовища вимагає підвищення ролі аналізу і вивчення ринку, моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища і управління інноваціями». Висловлені положення піддаються систематизації і послідовному опису складових.

Структура механізму управління інноваційною діяльністю підприємства відома. Вона включає наступні елементи [Там же, с. 355], які витікають з менеджменту:

- сукупність економічних закономірностей управління;
- систему цілей і завдань управління;
- основні функції управління і принципи їх реалізації;
- принципи і методи управління;
- організаційні структури (форми) управління;
- організаційно-економічне забезпечення (супровід) процесу управління;
- систему стимулювання праці керівного персоналу і критерії (показники) оцінки ефективності управління.

Горизонтальна структура управління передбачає управління окремими стадіями процесу. В цьому випадку слід керуватися новими функціями менеджменту, як-то:

- планування і прогнозування;
- аналіз і організація;
- координація;
- мотивація і стимулювання;

спостереження і контроль.

Вертикальна структура управління в цій розробці включає три рівні - виробничий, регіональний, державний, чим власне і обумовлюється обрана схема моделювання. Усі рівні спрямовані на розвиток підприємницького типу поведінки підприємства в соціально-економічному середовищі з тією тільки відмінністю, що горизонтальна структура постійно коригується, в той час як вертикальна - постійна і по своїх елементах, і по впливаючому функціональному призначенню. Тобто вимагається вести пошук такої системи, в якій технологічні досягнення, економічні стосунки і стимулятори діяльності об'єднувалися б в єдине ціле. Тобто вимагається знайти або створити територіальну зону з відмінними від відомих умовами функціонування економічних моделей.

Середовище, що об'єднує технологічні досягнення, економічні стосунки і стимулятори діяльності, представляють технополіси, науково-технологічні зони, технопарки, інкубатори і інші новоутворення організаційної системи. Дане і дозволяє перейти до дослідження положень розвитку середовища, заснованих на якісних перетвореннях територіального оточення. Тобто наступна аналізована в роботі думка, хоча і має багато загальних елементів з думкою [19], але полягає в тому, що по світовому досвіду організації економічних систем відтворювальні процеси слід організовувати в зонах пріоритетного розвитку, що відрізняються параметрами соціально-економічного розвитку. У різних державах така діяльність виконується в середовищах, що відрізняються структурою і змістом. Так, в США в якості аналогів для вивчення виступають технополіси (у області комп'ютерної технології, приміром, Силікон Веллі, Великий Бостон, у фінансовій і банківській - Уолл Стріт, в області фільмів і розважальних програм - Голлівуд і так далі) і наукові парки, в Голландії і Німеччині - технопарки, у Великобританії - зони і технопарки, в Італії - індустріальні округи.

Пошуком методу дослідження процесів, що відбуваються в названому середовищі виявлена робота [110], у якій узагальнюється досвід розвитку економічних процесів на основі управління інформацією за даними моніторингу вміщуючого середовища. Метод моніторингу вміщуючого середовища досить досліджений і його актуальність продовжує зростати, бо «потрібний постійний моніторинг великої кількості процесів і рекомендації по їх використанню» [111, с. 10], особливо в системах, що мають синергетичний ефект.

Територіальний соціально-економічний моніторинг уперше отримав свій розвиток в практику управління регіональним розвитком Німеччини. Зупиняючи увагу на виявленому науковому факті, слід зазначити те, що його сенс полягає в створенні просторової інформаційної системи, що дозволяє витягати, узагальнювати і накопичувати для аналізу дані про розвиток середовища зі встановленим змістом в регіоні. Регіоном виступає спільність, що формується за ознакою єдності економічних і соціальних процесів, які

відбуваються на території, що дозволяє оцінювати тенденції і намічати заходи подальшого виключення впливаючих негативних чинників або стимуляції затвердження прогресивних явищ. Проте, умови розвитку Німеччини і України відрізняються середовищем: регіональний ринок праці не отримав до теперішнього часу достатнього розвитку на Україні, але відрізняється стабільністю в Німеччині.

Теоретична модель ринку праці при її близькому розгляді не має конкретної просторової прив'язки, а тому немає можливості конкретизувати і соціально-економічний механізм організації робочої сили, який визначає засоби досягнення її збалансованості, методи впливу на зайнятість, заробітну плату, оборот і відтворювальні процеси. Сучасні дослідники поки що, керуючись процесами централізації і децентралізації державного управління, розглядають регіональну організацію з позицій просторового відтворення праці, але не дотримуються єдиного ходу. При цьому, частіше робиться спроба визначити просторову розмірність ринку праці, рідше - досліджувати зміни в конкретних економічних процесах. Виявляються абсолютно протилежні висновки по більшості аналізованих проблем. Приміром, структурному реформуванню економіки України приділяється економістами найбільше уваги. Проте, і в цьому питанні єдність в оцінках пропозицій виробництва засобів виробництва (група А) і виробництва предметів споживання (група Б) не відзначається: за даними [112, с. 39] доля промислової групи А за три роки в м. Запоріжжя з 81% до 77% знизилася, а групи Б з 19% до 23% зросла, але також, як і раніше, в регіонах фіксується ріст до 76, 1% промислової продукції групи А і до 23,9% відповідне зниження групи Б. Тобто отримані незалежні різноспрямовані тенденції розвитку показника, або формуються згідно нашого припущення різнорівневі умови розвитку середовища.

Формування регіональних ринків праці України здійснюється в нерівноцінному економічному середовищі. У ній дієві інститути управління ринком не створені, а організаційну роль формального центру регіонального ринку праці виконує обласний центр з його промислово розвиненим ядром. Розвиненою структурою відрізняються дві промислових агломерації - Донбасу і Придніпров'я, які відповідають вимогам поселенської мережі, що аналогічно склалася в західноєвропейських країнах, що знаходяться на більш високій стадії просторової еволюції. Названій агломерації властиві урбанізація, щільність поселень, розвинена транспортна мережа, насиченість сфери для додатка праці, різноманіття форм зайнятості, якісний склад населення, концентрація робочих місць. У такій агломерації є можливість переміщення робочих місць в промислові поселення області, на основі чого багатофункціональні обласні програми з великої території можуть бути переадресовані в легкодоступні регіональні міста, що представляють з себе зони тяжіння.

У табл. 5.2 приведені ці оцінки економічного, науково-технічного і соціально-демографічного потенціалів регіональних центрів Донецької

області. Виходячи з того, що потенціал названих міст великий, то вони притягують до себе найбільш мобільну частину населення, формують доцентрові трудові поїздки. Дослідженнями виявлена і така залежність: доцентрові сили тяжіння тим більше, чим вище міський потенціал. Це означає, що в державі імовірно треба повернутися до комплексної оптимізації територіальної організації продуктивних сил, але виконувати це слід з урахуванням закономірностей розвитку часткових регіональних ринків праці, які будуть сформовані.

Щоб врахувати відмінності в стані часткових регіональних ринків праці потрібно здійснити багатоваріантну регіоналізацію території, тобто класифікувати конкретні територіально-функціональні одиниці як об'єкти первинного обліку і багаторічного спостереження. Прогнозовані регіони утворюються за рахунок формального об'єднання округів - дрібних адміністративних районів. Таким чином забезпечується достатня керованість системи.

Аналізом сучасного економічного середовища України виявлене наступне: від адміністративно керованої економічної системи успадкований гіпертрофований промисловий Донбас, промислові вузли і зони навколо найбільших міст - мільйонерів, в господарстві яких переважають гіганти машинобудування, металообробки, хімічної та ін. промисловості. У промислові вузли і зони, насичені безліччю робочих місць, орієнтовані переважно доцентрові трудові потоки.

Таблиця 5.2 - Рейтингові оцінки потенціалів промислових регіональних центрів Донецької області

Найменування міста	Економічний потенціал ¹⁾		Технічний потенціал ²⁾		Демографічний потенціал ³⁾	
	доля	рейтин г	доля	рейтин г	доля	рейтин г
Маріуполь	0,393	1	0,199	2	0,121	2
Донецьк	0,173	2	0,201	1	0,201	1
Макіївка	0,063	3	0,071	4	0,101	3
Горловка	0,052	4	0,060	5	0,071	5
Красноармійськ	0,034	5	0,022	8	0,051	6
Єнакієво	0,031	6	0,052	6	0,040	8
Краматорськ	0,029	7	0,178	3	0,081	4
Дебальцеве	0,015	8	0,041	7	0,048	7
Добропольє	0,014	9	0,017	9	0,030	9
Шахтарськ	0,008	10	0,013	10	0,022	11
Дзержинськ	0,006	11	0,008	12	0,020	12

Торез	0,005	12	0,012	11	0,020	12
Сніжне	0,004	13	0,012	11	0,023	10

1) Доля об'єму продукції міста в об'ємі продукції області в загальних цінах першого півріччя 2010 р.

2) Доля вартості основних фондів підприємств міста в загальній вартості основних фондів області в цінах 2010 р.

3) Доля працездатного населення міста відносно працездатного населення області.

Промисловий Донбас, виходячи з особливостей територіальної організації продуктивних сил України, представляє з себе відносно замкнуту функціонально-територіальну одиницю із сталими зв'язками за критерієм трудовикористання. Межі ринку на $78 \pm 22,6\%$ співпадають з межами адміністративних районів. Це дозволяє, без додаткових зусиль і засобів на реорганізацію, приступити до конструювання систем, що покращують економіку в окремих регіонах. Розглянемо окремі досягнення, які в подальшому використовуються в роботі.

У вітчизняних розробках вивчення ситуації в управлінні виробництвом здійснюється з позицій стратегічних програмно-цільових підходів, теорії організуючих структур і інноваційних процесів. Так, в Харкові на сонові розробленої концепції бізнес-інноваційних структур у формі інноваційних центрів, технопарків, наукових парків, технополісів, вільних зон створений Харківський технологічний край - управлінське нововведення у вигляді соціотехсистеми, що є об'єднанням організуючих структур, працюючих в режимі цільової проблемно-функціональної моделі розвитку технологічної інноваційної діяльності, яка органічно вписується в діючу систему управління регіонів. Ядро структури для інноваційної діяльності складає система «Освіта - наука - виробництво» з дев'ятьма блоками забезпечення програми, серед яких ядро моделі розвитку інноваційної технологічної діяльності регіону представляє тріада «інноваційна технологічна освіта - нова структура науки - інноваційне підприємництво».

Для порівняння скажемо, що індустріальні округи в Італії представляють з себе соціоекономічну одиницю, утворену на локальній територіальній основі, у рамках якої взаємодіють співтовариство людей і деяке число середніх і дрібних підприємств, що беруть участь в одному і тому ж виробничому процесі. Такий індустріальний округ є скупченням названих підприємств навколо міста (селища), уздовж транспортної магістралі, морського узбережжя або річкової долини. Тобто людська діяльність розвивається завдяки встановленню зв'язку між процесами - організацією виробництва і розселенням. Отже, соціоекономічна одиниця

орієнтована на ринкове середовище, в якому передбачається реалізація рівних життєвих шансів, за принципом «Кожен працездатний член суспільства повинен знайти придатне робоче місце в доступному регіоні». Досягнення такої мети можливе при орієнтованому обліку існуючих відмінностей в розвитку і потенційних можливостях окремих регіонів, забезпечується за наявності єдиної збалансованої національної політики. Системою «місто-ядро» або «центр-периферія» визначається типовість процесів, що відбуваються.

В сукупності даних організаційних систем розвитку території кількісним поширенням відрізняються технополіси. «Технополіс - це зосередження найбільш важливих чинників виробництва, а саме, людей з їх спеціалізованими знаннями в цій області» [112, с. 40]. Стратегія технополісу полягає в реалізації мети прориву в нові сфери діяльності на основі розвитку мережі регіональних центрів вищого науково-технічного рівня, інтелектуалізації усієї економіки. По укладенню багатьох авторів технополіси є територіальними науково-виробничими комплексами - територіями технічних і соціально-економічних інновацій. У них забезпечується безперервне відтворення інновацій, їх прискорена апробація, з'єднання фундаментальних наукових досліджень і прикладних розробок, впровадження їх в практику. У світі налічується більше сотні технополісів (у тому числі 18 в Німеччині, 21 у Великобританії, 19 в Японії і декілька сотень проектується). Тобто розвиток технополісу не залежить від економічного базису, а припускає орієнтацію суспільства на активізацію діяльності. У США, приміром, створюються анклавні зони, що представляють з себе перший вид експортно-виробничих зон підприємств. Особливістю таких спеціальних територій є те, що в них діючі підприємства отримують від місцевої штатівської або федеральної влади певні преференційні права. Зони створюються площею в декілька квадратних кілометрів в економічно депресивних районах великих міст з високим рівнем безробіття і мають експортно-імпортне призначення.

Рішення про створення зони окремого підприємства обґрунтовується як правило значеннями декількох критеріїв, серед яких два найбільш важливих можна використати в справжніх економічних розрахунках. Враховується наступне:

- 1) більше 70% жителів району (регіону) повинні мати доход на людину (сім'ю) не нижче 80% від середньоміського (національного) рівня;
- 2) відсоток безробіття в районі повинен значно перевищувати міський (національний) рівень.

Термін дії преференційних прав, серед яких стимули як податкового, так і неподаткового характеру, в зонах більшості штатів складає від 10 до 20 років. Активізує підприємництво і зростаюча зайнятість в зонах призводять до зниження витрат на соціальні програми держави. Проте експортно-виробничі зони з комплексом діючих підприємств створюються для залучення іноземного капіталу, іноземної робочої сили і різних елементів

виробництва промислової продукції. Їх особливістю виступає те, що вони працюють переважно на внутрішній ринок. Майже 89% продукції, вироблюваної у вільних торгових зонах, споживається в США, а 11% поступає на ринки іноземних держав. Близько 85% підприємств з цих зон спеціалізуються на виробництві деталей і вузлів автомобілів.

Окреме положення в наших розрахунках займають науково-технологічні зони. В якості критерію ефективності науково-технологічних зон розглядається створення локалізаційного середовища, яке «перманентно генерує» нові технології, висококваліфікованих фахівців і підприємців і підтримку якої забезпечує мережа дослідницьких, учбових і комерційних організацій. Такі зони формують науково-технічне ядро національної економіки. Це відбувається за рахунок утворення наукомісткого сектора, передусім, у сфері послуг, високотехнологічної промисловості, з'єднання досягнень науки з практикою, що багато в чому визначає науковий і технічний потенціал усього національного господарства. Для їх створення в країні мають бути створені передумови: наявність великого числа інноваційних ідей; доступ до джерел венчурного капіталу; наявність розвиненої інфраструктури науково-дослідних організацій і промисловості; привабливі умови життя і відпочинку. Приміром, по досвіду Японії згідно програми «Технополіс», передбачалося створення в окремих префектурах країни, що відстають в економічному розвитку, до 320-ти науково-технічних зон, що включали у свою структуру місто і прилеглу до нього територію, де в органічній єдності розміщені були підприємства високотехнологічних галузей промисловості, наукові установи, вищі наукові заклади, що готують для технополісу наукові і інженерні кадри, і житлові масиви з відповідною виробничою і соціальною інфраструктурою. Тобто технополіс - це одна з ефективних стратегій прискореного розвитку науково-технічного потенціалу країни, яка може бути реалізована. Грунтуючись на цій стратегії, можна досягти наступних цілей:

- виконати переміщення промисловості з центру на периферію;

- переорієнтувати промисловість на розвиток енергозбережних технологій;

- інтенсифікувати наукові дослідження і розвиток території на основі активізації діяльності регіональних університетів;

- здійснити прискорення інноваційних процесів.

Виконати названі цілі можливо, оскільки в Донецькій області є розвинена мережа наукових установ, засоби обміну інформацією і кадри необхідної кваліфікації. Крім того, організаційними умовами отримання технополісу виступають такі вимоги, як наявність університету, транспортна доступність, розвинена інфраструктура і тому подібне, участь в управлінні технополісом державних і муніципальних органів із залученням великого приватного капіталу, що теж здійснюється. У свою чергу сплав органів управління і приватних власників капіталу створює умову стимулювання виробничої діяльності на обмеженій території за рахунок реалістичніших

планів. Ефективність праці підвищується і за рахунок залучення наукових розробок. Тоді «модернізація і вдосконалення виробництва супроводжується різким скороченням праці, і розширенням використання непрямой, обслуговуючої і післявиробничої праці. Підготовча праця - проектування, програмування автоматки, розробка комп'ютерних технологій, маркетинг та ін. - концентрує висококваліфіковані кадри в наукомісткому середовищі науково-дослідних організацій» [19, с. 55]. Тобто вміщуюче середовище частина свого потенціалу використовує для розвитку виробничих систем і конкурентоспроможності.

Для розвитку конкурентоспроможності в суспільстві вимагається організувати фірми, що реалізують споживачеві новітні новації. Як правило такі організаційні структури називаються інкубаторами, бо вони призначаються для первинної підтримки фахівців, бажаючих професійно підготуватися для ведення власної справи в наукомісткому бізнесі. Робота такого фахівця орієнтується не на умови ресурсозберігання, а на умови ресурсообмеження. Вжиття заходів пояснюється слабкою підготовкою сучасних фахівців до малого бізнесу, їх нездатністю створювати повноцінні робочі місця, забезпечувати випуск конкурентоздатної продукції. А тому, окрім підготовки фахівців, інкубатори повинні виконувати експертизу проектів, надавати організаційну допомогу і налагоджувати горизонтальні зв'язки.

У нашій країні досліджені функції реалізовані частково, коли були створені посередницькі і аудиторські фірми. Оскільки інкубатор - це одна з форм становлення ринкових елементів, то в ньому формується прошарок підприємців, які володіють методологією ринку і інкубатори стають демпферною ланкою в зниженні безробіття, розширенні асортименту конкурентоздатної продукції і так далі.

З проведеного аналізу виходить висновок про те, що іноземні і вітчизняні інвестори чекають рішення низки запитань економічного, правового, соціального і організаційного характеру, які забезпечували б процеси нарощування потенціалу підприємницької функції суспільства, а не знижували його. Методичні розробки в області посилення середовища, сприятливого для росту підприємницької і споживчої функцій, створення моделі у вигляді зони підприємства з механізмом стимулювання розвитку праці і капіталу має бути покладене в основу шуканої моделі організаційного регулювання діяльністю людини в регіоні.

5.2 Конструювання функції розвитку економічного середовища в умовах казенних підприємств пенітенціарної системи держави

Економічний механізм реалізації організаційної функції відносин ґрунтується на наступному положенні: вектор практичної спрямованості виробничих сил на виробниче і економічне середовище пенітенціарної системи держави зумовлює розглядати загальнокультурні і професійні передумови розвитку здібності ув'язненого і приділяти увагу принципам

взаємодії, які вимагають від такої людини переходу за набутими досвідом в складні субкультурні структури знань і професійні господарські і економічні відносини громадянського суспільства.

Таке зводить дослідження до антрополого-психологічного зрізу, який дозволяє говорити на окремому рівні проникнення в сутність і цінності не тільки господарських і економічних ознак пенітенціарної системи держави, але й державницької освіти, конкретних технологій загальної і пенітенціарної педагогіки, сприймаючи їх як відповідний дійовий засіб і розвитку здібності, і самопідготовки особистості, і педагогічної дії як на соціального суб'єкта діяльності, тобто ув'язненого, так і на середовище соціального розвитку людини взагалі, тобто реабілітованого.

Якщо завдання ставиться в такому сприйнятті реальної соціальної істоти, якою сприймається в'язень, що повернеться у суспільство з часом, то слід користуватися постулатом: «Знання про людину завжди лише наздоганяє буття людини, хоча і є його проявом». Це одна відмінна сторона динаміки життя людини, що ставиться в основу педагогічної технології і чекає свого висвітлення і переломлення у сучасне середовище. Інша відмінна сторона життя такої людини пов'язується з відставанням середовища від загального суспільного розвитку. І те й інше відображається у педагогічній антропології, що враховується економічним механізмом, наведеним на рис. 5.1.

ЕЛЕМЕНТИ	Буття людини (ув'язненого)	Філософсько-антропологічне знання
		Просторово-часові характеристики цілісного середовища
ЕКОНОМІЧНОГО	Освіта і професійна підготовка людини	Механізм взаємодії за критерієм освіти
		Організаційні осередки підтримки розвитку людини
МЕХАНІЗМУ	Праця, виробництво послуги, адаптація до громадянського і виробничого середовища	Праця засудженого у середовищі виробництва послуги
		Адаптація в'язня до громадянського і виробничого середовища держави

Рисунок 5.1 – Економічний механізм реалізації організаційної функції налагодження виробничої послуги в пенітенціарній системі держави

Організаційна функція виробництва послуги в пенітенціарній системі держави має відмінності, що вносять особливості в управління процесами. За основними рисами про властивості організаційного середовища, що є загальним для виробництва будь якої галузі промисловості, мова вище уже велася, зокрема про організацію виробництва послуги, про формалізацію підприємливості і т. ін. Висновком є те, що і там і там без персоніфікатора середовище діяти не може, а також те, що треба з'ясувати можливість включення такого персоніфікатора у модель відтворення процесу за психологічною складовою особистості. Тобто треба ґрунтуватися в розрахунках на тому, що людина розвивається фізично і розумово за споживанням цілющої речовини і вступає в штучне організаційне середовище його виробництва і витягання такої речовини на основі певної системи функціональної підготовки особистих здібностей до праці, продуктивної взаємодії і послідовної чи спонтанної діяльності в системі господарюючого суб'єкту. Без врахування такого положення, що є похідним матеріальним моментом, виконати задачу організації виробництва послуги виявляється справою не можливою.

Отримуючи суспільне визнання в середовищі обмінної діяльності, людина продає сформовану якість до праці, названу в економічній теорії, як «робоча сила», завдяки тому, що її здібності, навички і уміння відповідають

певному розряду тарифної сітки робочого чи рівню професійної підготовленості до організації і управління виробничими і технологічними процесами, а таке надає умови для виміру деякої функції і її продажу на ринку праці. Тобто у середовищі виробництва сказане сприймається як міра, яка відображає «якість трудової здібності, що визначається суспільно необхідними витратами робочого часу на підготовку працівника до даного виду діяльності» [113, с. 59], а дослідником така якість і визначається саме як «кваліфікація робітника». За таким узагальненням положення вченим відоме, але треба обумовитися тут про те, що розрізняється загальна і спеціальна підготовка працівника, що підкріплюються виробничими навичками, а, в загальнотеоретичному значенні, власне, «розвиток здібності до праці включає підвищення культурно-технічного рівня працівника до праці, зростання його знань, придбання професійних навиків і наявність творчих початків» [113, с. 59]. Тобто «кваліфікація» сприймається в її вузьких і більш широких значеннях, а наявність творчих початків виступає нарівні з наведеним і неодмінною умовою розвитку промислової виробничої і підприємницької здібності людини, що й прийняте за предмет даного розгляду, в якому вона є невід'ємною складовою виробництва речовини, продукції, товару, окремих робіт і виробництва послуг. В загальному вигляді таке пов'язується з організацією обміну діяльністю як на всіх фазах відтворювального процесу, так і за його межами соціальних зв'язків. Щоб уникнути зайвих питань надалі, скажемо тут про те, що в дослідженні виробництво і підприємництво, підприємницька функція колективу і суспільства, підприємницька здібність, кмітливість і розторопність людини сприймаються за рядом властивостей, якими володіє продуктивна сила, що забезпечує або підсилює той чи інший ефект людської діяльності як в ринковому, так і в соціально регульованому середовищі. Вивчення і усвідомлення названих елементів системно ґрунтується на посиленнях, що методично висуваються як перед державою, так і перед окремою людиною. Вони, головним чином, зводяться до наступного:

а) щоб зберегти передумови ефективності і продуктивності процесу виробництва при конкретному соціально-економічному устрої, потрібно зберігати оптимальну структуру розподілу суспільної праці і споживання виробленого продукту;

б) щоб підтримувати ініціативу і економічну відповідальність суб'єктів власності, слід оптимізувати структуру цін на суспільно корисну речовину на основі обліку витрат суспільної праці і оптимізації їх складу;

в) щоб зберігати суспільно оправдані темпи економічного росту, потрібно забезпечувати якнайкращу структуру економічних форм реалізації потреб людини за рахунок розвитку її здібностей і умов життєдіяльності.

Назване надає дослідженню виробничого і економічного середовища більш конкретні параметри і характеристики: як продукт суб'єктивної діяльності, який консолідує і власне виступає вирішальним в реалізації названих функцій, є здібність людини до організації самодостатності на

основі включення в продуктивну, творчу і підприємницьку працю. Первинною економічною формою реалізації такої здібності виступає підприємництво, розвиток якого пов'язується з оригінальним мисленням людини, часом, свободою вибору діяльності, просторовим вибором і т. ін., а формою, що реалізує її – виробництво.

За даними Е. Фромма «у людини є не тільки наочне мислення..., але й розум, за допомогою якого він може збагнути істину». В ієрархії його цінностей матеріалізується «оволодіння природою», освоєння якої забезпечує життєдіяльність і життєздатність на основі використання людини, що реалізується завдяки застосування сили, підкупу або комбінації того і іншого, «торгівлі», яка повинна бути прибутковою як міра успішності економічно грамотної поведінки і професійної придатності, «конкуренції», яка виступає результатом матеріального, морального і емоційного задоволення потреб людини і зміцнення окремих підприємств, і, нарешті, «емоційним станом (афектом)» [114, с. 7]. Наведене знаходить віддзеркалення в людській солідарності, щасті та співчутті. Але як відтворити останні зв'язки у моделі, залишається процесом не відомим. В роботі досягнення наведених цінностей людини забезпечується мобілізацією його інтелекту і здібності до підприємливості, що реалізується на основі таких домінант, якими виступають «простір» і «час». Названі домінанти мають перевагу перед іншими, бо можуть бути розглянуті в даному дослідженні у взаємодії і залежності, як основні складові розвитку підприємницької функції вільної людини так і тієї, що позбавлена волі або обмежена в діях. Виконується така взаємодія на альтернативах залежності суспільного співіснування для формування поведінкового прикладу, що дозволяє вийти на формат людини з залежною поведінкою при жорсткому контролі, що є притаманне ув'язненому, а саме:

в загальному сприйнятті реальності згідно з теорією відносності «простір і час», не дивлячись на те, що це два самостійні чинники, можуть бути сприйняті як єдине цілісне, якщо зв'язуються вони просторово-часовими відносинами життєдіяльності людини.

У сприйнятті Г.А. Ключарова [114], наприклад, сумісна дія незалежних причин завершується отриманням ряду благ, переваг, достатнього рівня розвитку і затвердження відносин на основі ефекту синергії. Якщо ототожнювати синергію від взаємодії життєдіяльних чинників, в числі яких своє місце знаходить підприємницька функція людини, з оптимізацією просторово-часових змін, то дослідження поповнює ряд наукових джерел, в яких підтримується залежність. Так, у джерелах [114-115] вона формулюється за двома параметрами, а саме як:

економічна рівновага, яка «означає стан економічної системи, що характеризується наявністю збалансованості, врівноваженості двох різноспрямованих чинників, наприклад попиту і пропозиції, доходів і витрат і т. ін.» [115, с. 3-4];

соціальний час, який визначається як «невід'ємна властивість соціального руху, що характеризує тривалість, послідовність етапів людської матеріальної і духовної діяльності» [114, с. 19].

Зупинимось поки що і узагальнимо наступне: доказаним є те положення, що внутрішній світ людини є продуктом його суспільних відносин, а тому, якщо в суспільних відносинах якийсь елемент відсутній, то він, природно, не може увійти й у внутрішній світ людини як її властивість. Дане розповсюджується на всі основні сфери взаємодії людини з оточенням, окрім здібності до підприємництва і творчості, яка спочатку є детермінантою особистості і її слід навчитися розпізнавати і розвивати. Її перша ознака розпізнається за салонністю особистості робити оцінку суспільної і особистісної значущості того, що відбувається, яке в даному дослідженні ототожнюється зі значущістю компоненти соціального часу. За наведеними ознаками можна вести мову про дві складові, що синтетичні, а саме про складову суспільних властивостей і про складову індивідуальних властивостей. У джерелі [114, с. 21-22] основні властивості соціального часу зводяться до наступного. Їх три:

1) властивість «переривчастості – безперервності». Приклад, чергування у структурі послідовності способів виробництва при зміні цивілізації, безперервний процес обміну діяльністю в суспільному виробництві і т. ін.;

2) властивість «ритму – аритмії». Приклад, повторення у виробництві істотних структур і відносин, виникнення і розпад держав, штучних об'єднань і утворень, боротьба за владу, війна, революція і т. ін.;

3) властивість «одночасності». Приклад, види діяльності якісно тотожні і направлені на задоволення однієї і тієї ж суспільної потреби, рівень розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, відкриття і освоєння земель, планет і т. ін.

Три властивості, що названі, описують компоненту за суспільними властивостями. Якщо виконувати науковий аналіз особистісного часу та особистісного простору, то можна дійти до визнання ідеї розвитку у людині якраз підприємницької функції, бо за змістом – це соціальний час.

Соціальний час розкривається в джерелі [114] Г.А. Ключаровим за деякими категоріями. Він розрізняє його як «час суспільства», «суспільний час», «соціальний час», «особистісний час», «час людини» і «особистий час». Час суспільства і суспільний час за нашим сприйняттям відображає одне й те ж, не отримує у дослідника належної уваги і необхідної характеристики, але решта варіантів оцінки конкретизується в інтерпретації, на яку треба звернути увагу. За його визначенням:

соціальний час – це «творча діяльність людини по цілеспрямованому перетворенню навколишнього середовища і самого себе» [114, с. 19], тобто – це той час, що безпосередньо пов'язаний з суспільною діяльністю людини;

особистий час – це «тривалість самосвідомості... атрибут індивідуального життя... невід'ємна властивість, атрибут процесів

самоорганізації людини» [114, с. 23], тобто – це те, що відображає причинні і наслідкові умови поєднання подій, що зв'язуються штучно або що розгортаються в суворій послідовності згідно з умовним темпом ритму життя;

час людини – це час, що витрачається на «суспільну діяльність», і той «час, яким людина «цілком самостійно розпоряджається» [114, с. 22], тобто – це той час, який слід використовувати продуктивно або його треба «провести», «заповнити»;

особистий час – це «час людини, вільної від участі в суспільному виробництві» [114], тобто – це «вільний час», що належить, власне, самій людині.

Перші чотири характеристики часу – суспільства, суспільне, соціальне і особисте – відображають час як суспільну філософську категорію, і в досліджуваних середовищах пенітенціарної системи і підприємницької діяльності діють для оцінки сфери виробленої продукції, а час людини і особистий час представляють у розпорядженні даного дослідження класичні конкретні характеристики і мотиви його сприйняття. Вони наступні: час людини, який поглинає суспільна, а частіше корпоративна діяльність «супроводжується спеціальним часом» [114, с. 22], який відображає «класичний випадок відчуження часу» [114, с. 22] суспільством в деякій діяльній формі в будь-якому спеціально-економічному устрої. На основі вдосконалення суспільних відносин людина мобілізує, оптимізує і спрямовує зусилля на «подолання відчуження особистого часу і збільшення його тривалості» [114, с. 23].

Це засадниче положення, що звільнює людину від фізичної тяжкості і нервової напруги в процесі праці, воно багатогранне і має багатоступеневий процес, який «формує особистий, вільний час» [114, с. 23] з будь-якого моменту включення факторів і елементів економіки. У економічному середовищі пенітенціарної системи частково є виробництво, господарство і забезпечуючі служби, які, принципово, можуть включатися потенційно в процеси національної економіки з своїм продуктом, але виробник не має в своєму розпорядженні самостійного виходу на національний ринок і знаходить його через представника – державу. В ньому середовище підприємництва стає основоположним моментом у якості «подолання відчуження особистого часу і збільшення його тривалості» [114, с. 23]. Таке властиве як виробничому процесу, так і процесам скорочення тривалості суспільних і виробничих процесів за рахунок використання фізичної і розумової здатності, підприємницької функції, здібності й інтелекту людини. Залежність і взаємозв'язок виявляються через оцінки якості внутрішнього і зовнішнього часу: зовнішньому часу можна забезпечити синергетичний ефект за рахунок умовної якості «суверенної тривалості» [114, с. 28], саме «внутрішнього часу, який зв'язує воедино внутрішні хронології подій» [114, с. 28]. Це означає, щоб досягти суспільно значущого результату, то слід всіх учасників події незалежно від обмежень включити у взаємодію, яка

наповнена гармонійною творчою поведінкою і ущільнює хід подій. Така взаємодія під жорстким контролем у відомому форматі рухає залежну поведінку ув'язненого.

У дослідженні Г.А. Ключарова [114, с. 29, с. 40] стан, що визначається в роботі, зв'язується терміном «темпоральні відносини», що означає відносини між подіями і явищами, які тимчасово зв'язані. Виходячи з даного, і в економічному середовищі пенітенціарної системи, і в функціональному середовищі підприємництва основоположним моментом виступає властивість темпоральних відносин, яка завершується синергетичним ефектом в визначеному соціальному просторі суспільства, що неодмінно забезпечується суспільно корисною працею чи здобутком від дій особистості, тобто персоніфікатора.

Якщо рухатися у визначенні від приватного до загального, то в своїх міркуваннях можна концептуально представити і розглядати і послуги пенітенціарної системи держави як складову економічного явища середовища, і підприємництво як складову функціональних взаємин, як систему просторово-часових відносин в декількох варіантах зв'язків, а саме:

- 1) окремо взятої людини;
- 2) людини і середовища виробництва і обміну;
- 3) людини і соціуму;
- 4) людини і суспільства.

Названі варіанти зв'язків об'єднує прагнення людини до конкретної реалізації її здібностей, які утилізуються в простій схемі, представленій на рис. 5.2. Використовуючи наданий зміст, перейдемо до розгалуженої системи розгляду загального і особистого, що є у тій і іншій системах взаємодії.

Так, у відношенні до підприємницької здібності до встановленої конкретності і налагодження відповідної діяльності розглядається питання простору, що в даному аналізі має сутність «відношення простору й існування, яке виникає в процесі життєдіяльності» [114, с. 29-30]. Фізичний сенс «простору й існування» відображає інші риси життєдіяльності і полягає у формуванні якогось конкретно існуючого соціального простору, в якому «в одному і тому ж місці не можуть знаходитися одночасно два різні об'єкти... бо кожний об'єкт займає своє, і лише своє, місце в просторі» [114, с. 30]. На наш погляд, мова тут автором ведеться про «ринкову нішу», про «ринковий сектор» і таке інше, в яких своє місце займають підприємства і підприємці, що входять в «просторові відносини», якщо йдеться про підприємництво, і про «державне замовлення», про «портфель замовлень», в яких своє місце займають казенні підприємства і виправні установи, що входять у «просторові відносини», якщо йдеться про пенітенціарну систему держави.

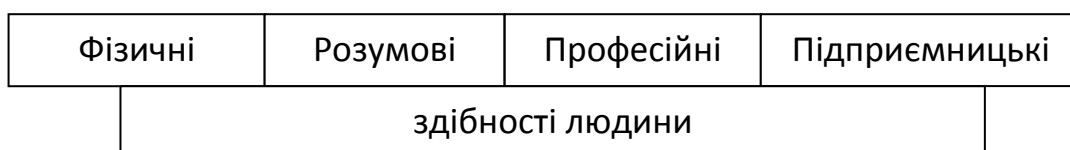


Рисунок 5.2 – Змістовне відображення здібності людини через споживчі властивості

Просторові відносини визначаються рядом особливостей, в числі яких є модель, концепція, твердження, допущення, припущення і узагальнення. Вони пов'язуються з:

1) характером руху системи. За досвідом [27, с. 134-142] таке визначається за загальною моделлю Нейманівського типу, яка ґрунтується на теорії економічної динаміки;

2) об'єктами. За даними висновку [114, с. 30] діє класична концепція природознавства, в якій об'єкти завжди «розміщувалися усередині універсального вмістилища, функції якого і виконувало абсолютний простір», що визначає «матеріальне просторове середовище»;

3) соціумами. За даними твердження [114, с. 30] «просторові властивості у вирішальному ступені залежать від характеру життєдіяльності» і формують субкультуру;

4) людьми. За даними допущення [114, с. 37] люди постійно розширюють особистісний простір за рахунок «кола знайомих, всіх тих, з ким пов'язують будь-які ділові, дружні або родинні відносини»;

5) поведінкою окремої людини. За власним припущенням – це формула захисту, пільг і стимулів, розподілення суспільства за галузями елітарних масових відносин, ієрархічні відносини у державі, універсальність філософського сприйняття світу і т. ін.;

б) автономією обміну діяльності. За даними узагальнення [114, с. 36] в будь-якій цілісності «всяка зовнішня дія сприймається як небезпечна, якщо вона потенційно несе загрозу», а з цієї причини суспільство підтримує «агломерацію», «суверенітет», «ізоляцію» і «власність».

Якщо перші п'ять особливостей пропонується в роботі сприймати без додаткових пояснень, бо відомі науці, то останню позицію потрібно пояснити докладніше, бо звертає на себе увагу положення про те, що речова власність, як система володіння з часом «починає підпорядковувати господаря» [114, с. 37]: «залежність господаря від речі (у прикладі Гегеля – це раб), що опинилася в його володінні, вельми істотна» [114, с. 37]. Таке пояснення сприйнятне у тому разі, якщо відомі складові якості робочої сили, що являє собою сукупна робоча сила.

У пенітенціарній системі держави мову про структурну характеристику мову вести складно, бо робоча сила сприймається у ринковій економіці як здатність особистості продавати особливі фізичні і розумові якості на ринку праці. Економічною теорією вона розглядається саме за властивостями сукупної робочої сили, що відповідає якості відтворюючого процесу, який організовується в суспільстві за метою розвиненої і професійно підготовленої кваліфікованої структури з відомим кодексом вимог, що висувуються якраз до фізичної і розумової здібності людини, бо «структура сукупного робітника», – за висновком О.І. Рузаєвої і Н.Ф. Шеховцової, – відображає

єдність і взаємообумовленість генетичних і функціональних зв'язків в його розвитку як зрілої організаційної системи» [116, с. 7].

Дана сутність в даному дослідженні переноситься на вкрай обмежене розмаїття суспільних середовищ, у числі яких діють середовище підприємництва і середовище ув'язнення, де бізнесмен (теж саме і підприємець) або засуджений (теж саме і ув'язнений) не зв'язуються найманою працею, що організовані на засадах діяльності і взаємодії на сполученні творчості і насильництва. Суб'єкт діяльності, що є продуктом історичного розвитку, в досліджуваному середовищі підприємництва, керуючись виключно власними здібностями, нахилами і схильностями до праці, які активізуються ринковою взаємодією чи державним замовленням, довіряється державі і підкоряється законодавчій системі.

Керуючись названим, підприємництво виховує власного універсального працівника, який орієнтується в обмеженому соціокультурному виробничому і суспільному середовищі на вірогідній основі і здатний виробити і прийняти неординарне управлінське рішення у вибраній галузі діяльності, а пенітенціарна система держави підпорядковує властивості і якість учасників, що випадково на визначений термін увійшли в поведінкове залежне середовище.

Тобто, як обумовлювалося вище, у персоніфікатора є відмінності, але особливою спеціалізацією у всіх окремо взятих випадках виступає швидкість і рухливість розумової діяльності людини, що відсоує частіше за все фізичну силу на вторинний план. У досліджуваному джерелі [116] указується на те, що сукупний робітник піддається необхідним змінам, але слід до цього додати, наступне: потрапляючи в підприємницьке середовище, він повною мірою стає незалежним як від закономірностей механізації, розподілу і кооперації праці, так і частково – від капіталу, а потрапляючи в кримінально-виправну систему держави він підлягає перевихованню, перепідготовці і переорієнтації здібностей, а за цим і працює на умовах пригноблення і повного підпорядкування психіки до організаційного формату і жорсткого контролю. І все ж таки, за даними висновків, що наведені у досліджуваному джерелі [116], поза залежністю від того – це проста капіталістична кооперація праці, мануфактура чи суспільний комбінований штучний організм індустріального виробництва, у суспільстві формується сукупний робітник, який завжди діє сумлінно, бо підкорюється організаційним структурам соціально-економічного устрою. Ці організаційні структури, як відомо і створюють об'єктивні процеси розвитку сукупності виробничих сил і виробничих відносин. Якщо передбачити реакцію класиків економічної теорії на висновки дослідження, то треба їх попередити: не можна тут говорити про те класичне сприйняття, що в сфері пенітенціарної системи держави виявляє себе діалектичний зв'язок виробничих сил і виробничих відносин в повній мірі, але окремі елементи в ній присутні і в конструкції організаційної функції треба їх врахувати. Щоб здійснити це, треба

виокремити необхідні для цього елементи, або як це визначено у цитуємих авторів [116, с. 13] – ступені. Вони такі:

1) виробничий процес, який розпоряджається природною, технічною і технологічною основою виробництва товару;

2) фактори кооперації, спеціалізації і комбінування виробництва продукту, які тим чи іншим засобом обмежують створіння і розгалуження функцій і робіт;

3) структура виробничого механізму взаємодії з загальною структурою державного розподілу, обміну і споживання, яка може розраховувати як на внутрішні, так і на зовнішні ресурси руху виробленого товару;

4) організаційна форма виробництва і праці, яка призводить до руху різнорідну працю - кваліфіковану, не зовсім кваліфіковану і некваліфіковану;

5) реальна система підпорядкування праці, яка визначається режимом взаємодії учасників, матеріальними і моральними стимулами і доступністю підприємницького капіталу.

Все те, що визначене у п'яти ступенях організаційної функції, у пенітенціарній системі держави є, чим підтверджується й об'єктивний процес наявності економіки в середовищі пенітенціарної системи. Але внаслідок закритості праці цієї системи, класичні варіанти оцінки виробничих сил і виробничих відносин розглядати стає процесом недоцільним. Якщо виробничі відносини і мають місце, то вони централізовано визначаються державою, яка наділяє обмеженнями персоніфікатора відносин, яким є казенне підприємство виправної колонії. Дії виконуються на загалах фокусування, а не повсюдного розповсюдження відносин обміну. У такому теоретичному просторі основою для розгортання дискусії виступають виробничі сили пенітенціарної системи держави, які у ній не тільки прив'язані до певного виробничо-технологічного процесу, але й цілеспрямовані державою на виховання і навчання учасників виробничої взаємодії, щоб вони змогли виконати провідну задачу, що висувається: після відбуття строку покарання повернутися в громадянське виробниче чи соціальне життя суспільства повноцінними громадянами з якостями «сукупного робітника». Для такого робітника, що є потенційним, процес повернення в середовище громадян має дві сторони, а саме:

1) психологічну, бо він є суб'єктом суспільних відносин, в яких повинний бути визначений як повноцінний громадянин держави;

2) ціннісну, бо він є носієм особистісного фактора виробництва, в якому повинний зайняти особисте місце повноцінного працівника.

В даному викладі саме і активізується намагання уточнити наукову позицію дослідників не по першій, психологічній, бо про неї вже уточнення є, а по другій, ціннісній, стороні відносин у суспільстві, що повинна завершуватися економічними здобутками.

Якщо оцінювати зв'язок пенітенціарної системи з сучасною сферою економічного розвитку, що є перехідною до ринку, то про такі процеси можна сказати наступне: вони мало впливають на становлення і розвиток

доцільної якості відбуваючих покарання, бо їх сфера перебування закрита, а прогресом техніки і технології виробництва суспільство нехтує, і тому зміни не можуть відбуватися по визначеному ряду економічних негараздів без відповідного забезпечення процесів. Таке вказує на те, що на пенітенціарну систему той факт, «що саме в перехідних формах особливо інтенсивно розвивається структура виробничого організму, з'являються різноманітні організаційні форми сукупного робітника» [116, с. 15], не впливає. Не діє така передумова також по тій причині, що в пенітенціарній системі організаційні форми не змінюються тривалий час, а гнучкість і рухливість виробничого механізму забезпечується оновленням виробничих фондів вкрай рідко.

Окрім того, треба пам'ятати й про те загально-теоретичне положення, що в перехідний період всередині попереднього технічного базису держави, що згасає, передумови становлення якісно нового сукупного робітника повинні визрівати, на що треба мати час. Окрім того, із-за неможливості використання у виробництві у такий час науково-технічних досягнень процеси заморожуються і випереджаючий розвиток техніки гальмується, а час реанімації передбачити і вирахувати неможливо. Наряду з наведеним, до ряду інших сфер знань доступу немає, а тому заздалегідь відомо, що сукупний робітник пенітенціарної системи в цивільне життя входить відсталим і здатний він виконувати виключно найпростіші функції і виключно фізичну працю, що часто не забезпечує належного матеріального і морального задоволення його потреб, а тому повертає його назад в карно-крадіжницьку сферу. Діє декілька причин його повернення, головні з яких можна назвати:

психологічне неприйняття покаранням промислового середовища за рядом визначених вище статків, і відповідне неприйняття відбувшого покарання соціальним середовищем держави;

відсутність навиків, які надали б відбувшому покарання переваги і дали б змогу виконувати виробничі функції належної диференціації і спеціалізації.

Тобто треба мати в дослідженні елементи моделі відтворення економічного мислення такої людини. Вона включає органічні моменти і методичні засоби, що становили основу наукової розробки адміністративно-розподільчої системи організації суспільного виробництва і перехідні елементи і системи утворення ринкових відносин, в яких виробництво і відпочинок залишаються основними ланками життя людини. Основу пошуку, що відноситься до проміжного узагальнення, склали наступні джерела [117]. Бляхманом Л.С. опрацьовано систему перебудови економічного мислення людини під об'єктивні умови господарювання на етапі утвердження принципів соціалістичного підприємства і господарського механізму держави відповідно до вжитку трьох ступенів економічного мислення радянської людини за моделлю «пізнання – засвоєння – поведінка» [117, с. 26]. Ним розрізняється дія внутрішніх протиріч, що провокуються природними явищами у сукупності з пороками мислення і поведінки людини,

і зовнішніх протиріч, що активізуються організаційними факторами суспільного виробництва і взаємодії. Такі протиріччя збереглися і є актуальними, бо і докорінне оновлення соціалістичного суспільства пов'язувалося фахівцями з перебудовою економічного мислення людини і як творця і як виробничої сили. Наукою розвивалося три вузлові теми, а саме: пізнання економічної дійсності, освоєння економічних знань і перебудова економічної поведінки. І все таке означало сприймати економічне мислення як:

1) форму економічної свідомості і культури, що є завжди вкрай консервативною, бо «свідомість – це суб'єктивний, тобто відображений і опрацьований в голові людини образ реальної економічної дійсності» [117, с. 9], що сягає в залежності від доступності рівня буденного чи наукового і відповідних орієнтирів економічної поведінки. Поєднання буденного і наукового пізнання дійсності дозволяє встановити найбільш суттєві і закономірні зв'язки між економічними явищами, сформувати дві форми економічної свідомості - економічну ідеологію і господарську психологію. Економічна ідеологія діє як система поглядів класу, соціуму чи окремого середовища виробників на організацію економічного життєзабезпечення суспільства, форми управління економікою, економічні відносини в суспільстві, а господарська психологія – як форма відображення чуттєвого сприйняття;

2) процес відображення економічних відносин в свідомості людини, засвоєння людьми економічних знань і втілення їх в свідомій економічній діяльності за формами, серед яких своє місце займають економічна ідеологія, економічна психологія і економічна культура суспільства.

Виходячи з наведеного, виявляються концептуальні елементи моделі економічного мислення персоніфікатора дослідження, як-то результуюча економічної поведінки робітника, результуюча характеристика мудрого і дбайливого хазяїна, що має сталі орієнтири на діяльність, її результати і здобутки, результуюча самостійного сприйняття рішення про використання майна, результуюча незалежності зв'язків з постачальниками сировини і споживачами речовини, результуюча індивідуально обґрунтованого вибору сфери діяльності, результуюча вільного користування доходом від діяльності та інші вмотивовані фактори і складові взаємодії. Критичний аналіз такої моделі завершується висновком про те, що в пенітенціарній системі держави можна користуватися такою моделлю, притримуючись формату відносин, вимог жорсткого контролю і залежної поведінки.

Повноцінним залишається вимірювання потреби окремої особистості в підприємницькій здатності людини. Таке можна виконати через динаміку відповідної потреби в підприємницькій здібності людини, яка знаходить віддзеркалення завдяки взаємодії: матеріально-речовинних економічних форм (речовинно-наочна, натурально-речовинна т. ін.) і ідеальних економічних форм (віртуальна, евристична, соціально-економічна, економічна т. ін.). Ці форми, власне, і дозволяють виявити основу для

вимірювання підприємницької здібності людини кількісно за сприянням теоретико-інформаційного підходу і структурного аналізу потреб, що задовольняються.

Оскільки підприємницька здібність людини – це системна цілісність, яка виявляється як у формах поведінки і діяльності особистості, так і в результатах задоволення індивідуальних і колективних потреб громадян держави, то в кінцевому визначенні вона отримує віддзеркалення кількісно в доходах, супердоходах, благах і послугах, положення яких у разі порівняння один з одним можна відобразити математично через об'єм, щільність і вартість виробу як в окремо взятій точці держави, так і в окремо взятому її регіоні. Оскільки сфера реалізації потреби в підприємницькій здібності людини не обмежується чимось визначеним, то механізм такого віддзеркалення обумовлюється теж деяким рядом характеристик, які виступають як похідні від обміну речовиною, енергією і інформацією. Дане положення реально підводить дослідження до рішення висунутого завдання за тим збігом обставин, коли можна припустити саме реалістичність одержання в своє розпорядження числового значення підприємницької здібності людини.

Щоб приблизитися до такого процесу, треба виконати формалізацію економічного явища, що назване «потреба в підприємницькій здібності людини». Методично така процедура виконується у два етапи відтворення взаємин в системі «підприємець-споживач» У «споживач-підприємець», елементи якої поєднуються штучними і ймовірними відмінностями, за якими інформативними є етап пошуку засобів налагодження взаємин підприємця і споживача і етап їх утвердження. В середовищі ресоціалізації в'язня виокремлені етапи дозволяють спожити відмінні здібності людини.

На першому етапі пошуку засобів налагодження взаємин підприємця і споживача здійснюється на врахуванні можливості і ймовірності виробництва і споживання речовини, а тому досить мати в своєму розпорядженні інформацію про виробництво, запаси сировини і енергоносіїв, наявність виробничих потужностей і підготовленість суспільства, продукту чи товару до споживання. Виробляється механізм «повідомлення», який автоматично фіксує операцію по вимірюванню рівня задоволеності системи «споживач – підприємець»: підприємець передає продукт, товар, а споживач його приймає. В даному випадку значення повідомлення відіграє сукупність «відомостей про їх предмет» [113, с. 37], а «можливість такої оцінки виникає з того, що будь-яка система потреб має певну структуру» [113, с. 37], обширність, кількість і щільність в кожній точці. Можна звести вимірювання динаміки до двох способів: до простого обліку збільшення об'єму системи екстенсивним способом, або до реєстрації зміни щільності системи в кожній точці за інтенсивним способом насичення. Оскільки підприємницька здатність людини конструює якісну систему і наповнює її новими потребами, то обидва способи вимірювань можуть бути об'єктивно сприйнятими науковим середовищем, бо «поява нової потреби веде до відносної зміни у

всій системі потреб» [113, с. 38], тоді як зміна співвідношення між потребами, що є, виступає основною умовою їх нових різновидів, а, отже, і точкою відліку. Наведене можна сприйняти за висновок чи узагальнення.

На другому етапі взаємин підприємця і споживача вирішується задача їх утвердження, а тому ведеться пошукова робота по з'ясуванню якості освоєних і нових різновидів продуктів і товарів. В цьому випадку доступним для абсолютного вимірювання виступають освоєні потреби, які відомим чином минули практику ефективного задоволення споживача матеріальними благами. У цій сукупності розглядається і оцінюється представлений асортимент товарів, робіт і послуг, і дане спрощує організацію угоди по виробництву продукту, по налагодженню обміну конкретною діяльністю і стабільність відносин. Залишається розрахувати лише динаміку виробництва і споживання, яка за своїм фізичним змістом виступає як вимірник споживання. Потік нових різновидів продуктів і товарів заміщає ті групи, що втратили актуальність, але вимірником їх корисності виступає вже не динаміка виробництва і споживання, а прогнозна корисність, яка не тільки породжує нові корисності, але і відповідно до закону піднесення потреб забезпечує переорієнтацію масового потоку споживання. Дане відображає характеристика «приріст потреб в кожний даний відрізок часу», в якому повинні бути задіяні наступні складові, а саме:

а) об'єм задоволення потреби населення раніше освоєними виробництвом різновидами продуктів, товарів, робіт і послуг;

б) потік благ, які актуалізуються на відтворювальних стадіях розподілу, обміну і споживання і на основі технічної і комерційної перевірки і утвердження передається у виробництво з орієнтацією на масовий попит населення.

Узагальнене і наведене на рис. 5.3 є методичним підходом до формалізації явища за рядом вивірених складових: поєднуючи здобутки обох етапів взаємин, що оцінюються, як на першому, так і на другому етапах відтворення взаємодії і взаємовідношення, знаходиться засіб вимірювання прийомів кількісного об'ємного, тобто натурального, і кількісного вартісного, тобто упредметненого, відображення підприємницької здібності людини. Значущість або частка участі підприємницької здібності людини в задоволенні певної потреби передбачується економічно через синтетичну характеристику «дохід-супердохід», а організаційно – через соціально-ймовірнісну оцінку «ранг», тобто через «кількісну оцінку, засновану на логарифмі частоти чи питомої ваги окремої потреби» [113, с. 39], що висунута була дослідником і наведена. Методична складова моделі очікує пояснень, бо як показує теорія масового обслуговування – це не єдина характеристика: в їх числі є такі параметри вимірювання, за якими виступає «ступінь доступності», «математичне очікування надходження», «мода задоволення граничної корисності» і ряд інших параметрів.

Рівень різноманітності потреб відображається як:

$$H = \log N, \quad (5.1)$$

де H – рівень різноманітності системи потреб;

N – кількість потреб.

Є застереження, за яким характеризувати рівень різноманітності, що ототожнюється В.М. Логуновим зі складністю розвитку системи потреб тільки числом від $\log N$ було б процедурою невіточною, оскільки різні потреби як в їх речовинно-наочній, так і в соціально-економічній формі мають неоднакову питому вагу в системі потреб. Ці моменти можуть бути враховані більш досконалішим показником, що визнаний наукою, - це ентропія системи, обчислювана за формулою [118, с. 261], яка є відомим перетворенням формули (5.2) [119, с. 71-72]. Ентропія системи розраховується наступним чином:

$$H = \sum_{i=1}^n P_i \log P_i, \quad (5.2)$$

де H – ентропія даної системи;

$i = 1, 2, 3, \dots, N$;

P_i – вірогідність результату i -ї події, причому, $P_i \geq 0$; а $\sum_{i=1}^n P_i = 1$.

При практичному використанні формули (5.2) для характеристики різноманітності системи потреб слід розглядати вірогідність результату i -тої події, як питомої ваги даної потреби, що вилучена з безлічі потреб, якщо вони виміряні яким-небудь єдиним вимірником. Використання у формулі (5.2) замість логарифма вірогідності результату кожної події логарифма величини, зворотної питомій вазі кожної потреби, дозволяє змінити знак суми. В результаті формулу (5.2) можна перетворити і для вимірювання рівня розвитку потреб. Тоді треба користуватися формулою, що має вигляд:

$$H = \sum_{i=1}^n P_i \log \frac{1}{P_i}, \quad (5.3)$$

де H – різноманітність системи потреб;

$i = 1, 2, 3, \dots, N$;

P_i – питома вага i -ї потреби; $P_i \geq 0$; а $\sum_{i=1}^n P_i = 1$.



Рисунок 5.3 - Модель організаційної функції економічного середовища пенітенціарної системи держави за задачею ресоціалізації персоніфікатора за підприємницькою здатністю

Формулу (5.3) можна інтерпретувати наступним чином. Величина N виявляється дорівненою кількості відомостей чи повідомлень, що доставляються суб'єктові потреби за певним набором, в якому міститься N потреб, незалежно від соціально-економічної приналежності їх суб'єкта. Ця кількість відомостей і повідомлень характеризує різноманітність системи потреб. До такого висновку дійшов автор викладеного методичного підходу, який проголошує наступне: умови життєдіяльності є силою, що визначає різноманітність потреб і їх впорядкованість в системі. Проте ці умови реалізуються через суб'єктивну діяльність людини, опрідметнюються в ній і тим самим себе регулюють, тому структура діяльності людини дозволяє передбачати і відповідну структуру його індивідуальних потреб, що доставляються йому як відомості про ці умови.

Природним є те, що один ряд параметрів в переліку характеризує соціальне середовище споживання, а інший – економічне, власне виробниче і підприємницьке середовище. Але і той, і інший їх ряд опосередковує й «дооформлює» кількісне уявлення про сутність, у якості якого вивчається «підприємницька здібність людини», до якої розмаїття і невизначеності вносяться змістом і структурою діяльності. Зміст і структура діяльності, у свою чергу, знаходяться в пропорційній залежності від частоти оборту речовини, товару, капіталу і т. ін., що визначається структурою і частотою виникнення тієї чи іншої потреби. Про це співвідношення частот потреби і її доступності проводить дискусію і цитує автор [113, с. 39-40] в тому разі, коли ним обговорюється кількісна оцінка показника зв'язку. «В межах системи потреб, – заключає дослідник, – зв'язки між ними можна представити у вигляді таблиці значень залежності потреб один від одного» [113, с. 40]. Таку таблицю можна сприймати за змістом як методичне визначення оцінок переходів системи потреб з одного задоволеного стану в інший незадоволений, і допускати, що вона може бути складена у відповідності до підприємницької здібності людини, чи, хоча б, стосовно відображення процесів активізації обміну діяльністю за рахунок включення підприємницької функції людини.

Якщо в своєму розпорядженні є початковий суб'єкт потреб, то виявляється можливим за таким методичним підходом оцінити безперервність розвитку задоволення потреби за сприянням підприємницької здібності людини по ряду показників чи складових, серед яких: кількість потреб, їх частота (питома вага) і рівень зв'язку між ними. Введення в методику даних параметрів дозволяє виконати розрахунки, що завершуються кількісним значенням, але, як і до початку таких розрахунків, залишається складним відображенням у методиці структурного аналізу потреб щодо визначення впливу на процес відносин саме підприємницької здібності людини.

Для здійснення структурного аналізу потреб, знову ж, повертаємося до названих вище двох форм взаємодії, які тепер визначаються у політекономічному значенні як:

- 1) натурально-речовинна форма реалізації потреб;

2) економічна форма реалізації потреб.

Дослідження, знову ж, цікавлять кількісні характеристики і описові зв'язки. Відобразити їх треба відповідно до вище позначеного закону піднесення потреб, що включає в розрахунки інші мотиви і можливе за даними логічного визначення, а саме:

відправник «повідомлення» і постачальник «створеного продукту» зберігають власну структуру не тільки як таку, що є реалістичною до створення продукту, але й одночасно готуються до процесу внесення в економічне середовище чогось нового, що ще є невідомим, в продукт, його дизайн, структуру, матеріал і т. ін., тобто учасники взаємодії з цього часу підлаштовуються під ускладнену форму взаємодії із зовнішнім світом потреб за тенденцією розширення кола споживачів. Тут поєднуються загальні риси речовинно-наочної, натурально-речовинної і економічної форм руху продукту і розвитку підприємницької здібності людини;

виробник підсилює суспільний статус продукту. Тут поєднуються ймовірності віртуальної, евристичної і економічної форми руху продукту і розвитку підприємницької здібності людини;

суспільство регулює і формує потреби вигідним для нього способом. Тут поєднуються спільності організаційно-економічної, комунікативно-інформаційної і безлічі соціально-економічних форм руху продукту і розвитку підприємницької здібності людини.

Представляючи реально визначений зміст віртуального ряду повідомлень і сигналів, що подаються, і відомостей, що відображають статистично сутність і структуру об'єкту споживання, дане явище можна в роботі представляється як кінцево впорядкована множина, яка функціонує в очікуваній послідовності, що підкоряється певному теоретичному закону розподілу. У числі теоретичних законів розподілу може проявити себе нормальний закон, закон бета-розподілу, закон Эрланга n-ного порядку чи показовий закон. Відправник повідомлення може розрахувати, а споживач продукту може уточнити закономірності і характеристики за даними моніторингу. Разом з тим, наведений перелік розрахункових характеристик, що видається теоретичним законом розподілу, може бути сприйнятий як допоміжний, що вимагає включення в аналіз більш компактної і інформативної методики.

Приєднаємося до обґрунтування В.М. Логунова, які він проводить в джерелі [113, с. 42-44]. Інтерес до цієї методики викликається тією обставиною, що підприємницька здібність людини відображається через реалізацію того чи іншого його повідомлення, яке приймається до уваги, піддається аналізу і оцінюється. Перед тим як перейти до викладу авторської методики, скажемо про її загальні риси. Звернемо увагу на те, що повідомлення за визначенням дослідника набувають фізичного описового значення, вони, як віддзеркалення умов життєдіяльності, мають різну частоту зустрічностей і різну питому вагу в системі повідомлень. У зв'язку з цим остання, як форма системи потреб, може мати виражену різноманітність.

Різноманітність системи потреб – це її характеристика стосовно періодів часу і суб'єктів.

Представляючи модель розвитку потреб, різноманітність системи потреб залежить від кількості потреб і їх частоти зустрічності (питомої ваги). За цим множинність елементів системи потреб указує на невизначеність реалізації кожної з них, що відома. Це положення В.М. Логуновим детальніше представляється наступним чином. Передамо сенс формалізації близько до висловленнями автора наступним чином: при існуванні деякої системи потреб, що включає в себе один елемент, невизначеність реалізації такої системи, як і її різноманітність дорівнюють «нулю» → якщо є дві різні потреби, то як невизначеність здійснення будь-якої з них, так і різноманітність відмінні від «нуля», оскільки з'ясовується можливість реалізації вибору → з цього виходить, що різноманітність є відношенням щонайменше двох потреб, які розрізняються за якими-небудь ознаками → очевидним є те, що із збільшенням числа потреб (N), їх різноманітність буде зростати, тому рівень різноманітності безлічі потреб можна розглядати, як функцію їх числа → останнє дозволяє прийняти за міру різноманітності системи потреб, що включає N її різновидів і логарифм числа $N(\log N)$ → логарифмічна функція як міра різноманітності потреб використовується тому, що при $N=1$ різноманітність дорівнює «нулю», а при зростанні N вона теж зростає. Одиначність такої функції доведена в джерелі [119, с. 69]. Тобто, враховуючи наведене, різноманітність системи потреб завжди можна відобразити математично.

Використання викладеного підходу до кількісної оцінки піднесення потреб у всіх формах опосередковування первинно дозволяє виявити їх динаміку, що є порівняльною основою для різних періодів часу, соціальних груп, соціумів і суспільних умов, а вторинно – підходити більш ґрунтовно до підготовки ув'язненого не за конкретною професією, а за методиками, що дозволяють розвивати підприємницьку здібність до творчості за моделлю організаційної функції економічного середовища пенітенціарної системи держави, яке повинне орієнтувати в'язня на виробничий простір держави.

Організаційна функція пенітенціарної системи держави забезпечує розвиток її виробничого і економічного середовища за далекоглядною задачею підготовки людини до включення в суспільне виробництво. Вирішення такої задачі має методичні процедури.

Головним методичним підходом до розвитку людини у пенітенціарній системі держави до того рівня, що дозволяє включитися у виробничий простір державної системи, за методикою дослідження є набуття особистістю професійних знань, навичок і умінь, щоб виконувати визначені операції, рухи і роботи. Така сфера розглядається професійною педагогікою, і вибір методу залежить від конкретного виду діяльності. Оскільки треба прив'язуватися до конкретного виду діяльності, що сприймається економічним середовищем пенітенціарної системи держави, і в залежності від його змісту конструювати метод чи надавати загальні положення і рекомендації, то розглядаються загальні методичні питання. За таким засобом методичним підходом

спочатку приймається те відоме фахівцям положення, за яким стверджується наступне: первинно людина здатна виконувати певну роботу по самозабезпеченню визначально на побутовому рівні, а далі вона послідовно розвиває власні фізіологічні професійні здібності, щоб включитися в суспільно корисну працю. Тобто розглядається людина самодостатня, здатна здійснювати певну діяльність, і завдання суспільства чи пенітенціарної системи держави полягає в розширенні її праце готовності засобами, що виокремлюються за критерієм діяльності і праці.

Діяльність людини реалізується за допомогою конкретної праці, яка дослідниками [120] представляється через показники фізичної і розумової працездатності, її продуктивності але для даної розробки найточніше описується по методу працеготовності, який запропонований Леманом [120, с. 12-14]. За фізичним механізмом віддзеркалення такої працеготовності особи розрізняються за чотирма ступенями напруги. У викладі С.А. Косилова і Л.А. Леонтєвої [120, с. 12] напруга і резерви працездатності описується наступним чином: «При незначних запитах до працюючого він може виконати свою роботу автоматично, мінімально привертаючи свідомий контроль. Така діяльність представляє нижчий ступінь напруги організму (наприклад, їзда на велосипеді по рівній місцевості) і може продовжуватися без стомлення протягом тривалого часу. Наступний ступінь використання резервів працездатності – «фізіологічна працездатність». При цьому робота може проводитися без особливої напруги волі, наступаюче стомлення повністю ліквідується під час відпочинку і нічного сну. Третій ступінь використання загальної працездатності – це робота із залученням «звичайних резервів», мобілізована спеціальною напругою волі, коли вимоги виконуваної роботи переходять межі «фізіологічної працездатності». При такій роботі настає сильне стомлення, що не ліквідується відпочинком і нічним сном. Остання, четверта, ступінь трудової напруги організму – включення резервів, не підлеглих волі працюючої людини, які захищені за звичайних умов функціями автономної нервової системи і можуть бути пущені в хід під впливом спортивного азарту або дією фармакологічних засобів (наприклад, первітін та ін.). Така діяльність веде до загального виснаження організму» [120, с. 13-14]. Тобто фізичний механізм праці відомий, і щоб досягти меншої витрати і примножити резерви, треба людину тренувати.

Разом з тим, введення названих показників в дослідження, особливо працездатності людини, приводить до отримання очікуваного результату частково: з тієї причини, що це синтетичні характеристики, що описують, власне, не людину, а економічну систему в узагальненому, кінцевому уявленні. У цю систему людина вступає по ряду інших характеристик і для їх встановлення потрібно вивчити професійно значущі властивості суб'єкта діяльності, що є «такими характеристиками, від яких залежить успішність його професійної діяльності» [121, с. 109]. Якщо продовжити думку авторів для конкретизації і класифікації властивостей особи, то треба дати пояснення щодо людини. Вони наступні:

1. В якості професійно-значущих для суспільства властивостей виступають індивідуально-психологічні властивості особи, тобто властивості індивіда, опосередковані відносинами особи, і власне стосунки особи;

2. До індивідуально-психологічних властивостей відносяться сенсорні, перцептивні, аттенційні, мнемічні, розумові, мовні, емоційні, вольові, комунікативні властивості особи;

3. Відносини особи включають ставлення людини до себе, до інших людей, до праці, до своєї професії, спеціальності, тих або інших професійних завдань, розташування її щодо створюваних матеріальних цінностей і в середовищі суспільної власності, участі в розробці ідеологічних цінностей суспільства, законів і правил, стратегії майбутнього, тактики усіляких змін і т.д.

Представлений перелік професійно-значущих властивостей людини теж загальний, але він достатній для проведення дослідження, подальшого уточнення структури якостей суб'єкта діяльності та встановлення зв'язку з особливостями професійної діяльності. Оцінка сутності проводилася за даними анкетування і за матеріалами узагальнення історичного досвіду раціональної організації праці, робочого місця виконавця і його робочих рухів безвідносно до виду людської діяльності. Методичною основою даної розробки є методична програма, запропонована групою фахівців на чолі з Т.П. Зінченко [121]. Запозичується з цієї програми, власне, система «суб'єкт праці – професійне середовище», компоненти і показники до неї, а інші елементи треба розробляти. Доцільність розгляду такої системи обґрунтовується авторами таким чином: «Від ступеня взаємної відповідності, динамічної рівноваги підсистем «суб'єкт праці» і «професійне середовище» залежить результат функціонування системи, метою якої є отримання того або іншого необхідного суспільству продукту певної якості. Для людини як суб'єкта праці ця мета виступає як вимога професійної успішності» [121, с. 4-5]. Можна приєднатися до думки і приступити до розгляду показників людини і компонентів професійного середовища. По узятій за основу методиці названі наступні складові:

1. «Людина як суб'єкт праці аналізується за такими показниками: 1) професійно-значущі індивідуально-психологічні властивості; 2) досвід (знання, уміння, навички, рівень професіоналізації); 3) спрямованість (мотиви, ціннісні орієнтації, трудові установки); 4) стани;

2. Компонентами підсистеми «професійне середовище» є: предмет праці, мета праці (що визначає професійні завдання), знаряддя праці, фізичне середовище, соціальне середовище» [121, с. 4].

У структурному відношенні дослідження підпорядковується виявленню взаємодії людини і професійного середовища, що приводиться в рух працею. Така, що вводиться нами в дослідженні навмисно, посилка робить логічною реалізацію науково-методичної схеми пошуку сукупності інформативних показників і компонентів за даними рис. 5.4. У цій схемі основу представляє працездатність людини до праці.

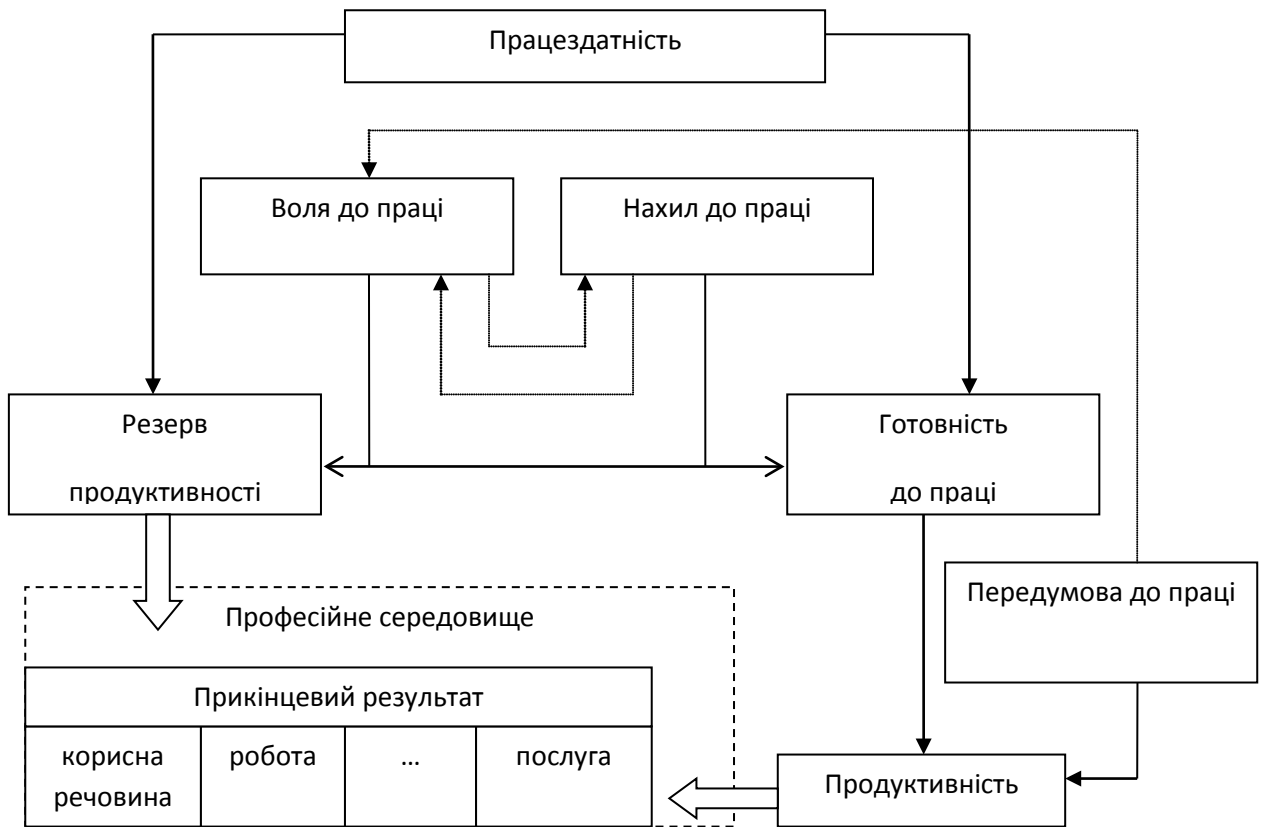


Рисунок 5.4 – Схема працездатності і її компонентів

Прийнята схема опису за допомогою показників і компонентів вимагає пояснення теоретичних процесів і їх складових за сутністю в логічній послідовності, де первинним елементом виступає «професійне середовище», в яке людина повинна увійти підготовленим працівником і виконавцем, тобто «суб'єктом праці». З'ясуванням цього, власне, і потрібно займатися в даних методичних положеннях, бо ув'язнений з часом повинний набути відповідні якості у пенітенціарній системі держави, вийти з неї і включитися у суспільне виробництво.

У професійному середовищі – в першій складовій системи, що вивчається, – знаходять місце і взаємодіють «суб'єкт праці» і «чинники професійного середовища». До встановлення їх сутності і характеристик приступимо у вказаній послідовності. Тобто потрібно говорити або про здібність людини до праці, і тоді виходить набір його фізичних складових, або поставити завдання вибору окремої її якості, яку потрібно пристосовувати відповідно відомим виробничо-технологічним умовам. Перевагою щодо предмету роботи надається другому варіанту розгляду зв'язків, оскільки в ньому можна одночасно представити загальні процеси трудової діяльності, стан працівника і принципи раціональної організації робочих місць і робочих рухів.

Включення в дію індивідуальної здатності людини здійснюється саме в професійному середовищі, в якому ряд специфічних чинників вносить корегування ситуації, звичної для людини. Чим менш підготовлена людина

до праці, тим більш істотна дія на його психіку виявляється цими чинниками. За даними досліджень [120-122] та ін. чинники професійного середовища впливають в основному на здоров'я і працездатність людини, на її ставлення до праці, ступінь задоволеності працею, ефективність і якість праці. Фахівці ділять основні чинники професійного середовища, як правило, на чотири групи, в числі яких:

1) санітарно-гігієнічні (мікроклімат, освітленість, рівень шуму, механічні коливання, випромінювання та ін.);

2) психофізіологічні (фізичне навантаження, нервово-психічна напруга, організація робочого місця та ін.);

3) естетичні (художнє оздоблення інтер'єру, виробничих приміщень, пропорційність форм і кольорове оформлення робочого місця і т. п.);

4) соціально-психологічні (психологічний клімат колективу).

Положення, що людина може працювати успішно лише при достатньо обмежених відхиленнях значень чинників від прийнятих норм. Тобто, чим більші ці відхилення від норми, тим нижчий показник працездатності людини і результати його праці. Тому вивчення впливу чинників професійного середовища на показники виробничої діяльності необхідно здійснювати з метою створення найбільш комфортних умов, які забезпечують оптимальну динаміку працездатності, добре самопочуття і сприяють збереженню здоров'я працюючих. Оскільки для даного дослідження першорядну важливість мають чинники професійного середовища, що формуються на принципах психофізіологічної спрямованості, то для опису слід залучити матеріали з галузі психології і фізіології праці. Комплексність розгляду досягається на основі того, що людина отримує знання або сукупність уявлень про:

предмет праці і зміст професійних завдань;

фізичні компоненти професійного середовища і властивості їх прояву;

структуру фізичного і нервово-психічного навантаження, що укладається в праці;

особистісні цінності робочої професії або їх комплекс;

психічні стани людини, обумовлені процесом праці, і необхідні якості емоційної стійкості та умови адаптації працівника до професійного середовища.

Маючи в своєму розпорядженні знання, людина на рівні суб'єкта праці складає особисте уявлення про індивідуально-психологічні властивості, які необхідні для середовища конкретної діяльності, виробляє ставлення до праці і оцінює відповідність власних якостей професійному середовищу, і навпаки – професійного середовища ціннісним орієнтаціям суб'єкта праці. Тобто його уява починає обґрунтовувати ряд логічних побудов, які дозволяють йому ухвалити рішення, щоб увійти в середовище професійної діяльності.

Перед розглядом даної групи питань треба звернути увагу фахівців на ту обставину, що людина вступає в виробничу діяльність, яка відрізняється часто вельми складними функціями, діями і зв'язками. У простому варіанті її

уявлень виникає предмет праці, як система властивостей і взаємин речей, явищ, процесів, якими людина, що працює на певному трудовому посту (робочому місці), повинна в думках або практично оперувати, тобто розпізнавати, враховувати, упорядковувати, перетворювати, зберігати або відшукувати їх. Ці взаємозв'язки належать п'яти основним типам предметів праці, які за класифікацією Є.А. Клімова [49] визначають тип професії і які треба тут назвати:

біономічні спеціальності U предмет праці – природа, живі організми,
технономічні спеціальності U технічні системи, матеріали, енергія,
соціономічні спеціальності U люди, групи, колективи,
сигнономічні спеціальності U знакові системи,
артономічні спеціальності U художні образи або їх елементи.

Мета праці, а в даному розгляді – результат, якого вимагає або чекає від людини суспільство, визначає професійні завдання. Для гностичних спеціальностей це, власне, і завдання розпізнати, розрізнити, визначити, оцінити, розібратися, перевірити; для перетворювальних – обробити, упорядкувати, організувати, вплинути, обслужити; для проектно-пошукових – винайти, придумати, знайти новий результат, зразок, варіант. У число знарядь праці Є.А. Клімов пропонує включити не тільки оброблювальні інструменти, але і будь-які засоби, що підсилюють здатність людини по розпізнаванню особливості об'єкту праці і дії на нього. Тому до знарядь праці слід відносити не тільки машини і механізми, вимірювальні інструменти і прилади, автомати, апарати і пристосування, але й «функціональні засоби організму», серед яких своє місце займають виразні засоби поведінки, мови, правила вирішення теоретичних і практичних задач і т.п. Наука має в своєму розпорядженні знання, які ґрунтуються на перетворенні біоенергетичних компонентів людини. Представлений опис названого моменту сприймається за даними джерела [124] і рядом інших джерел [125-135], де підтверджується явище такої енергії. Задля справедливості слід зазначити, що є і інші способи сприйняття біоенергетичних компонентів людини, але оскільки такий компонент виходить за рамки дослідження, то детально не розглядається.

Для засвоєння фізичних компонентів професійного середовища людині, окрім названого, потрібно бути готовою до вивчення і засвоєння ергономічної контрольної карти, яка прийнята була на II конгресі з ергономіки в 1964 р. XX сторіччя. Не зупиняючись на її технічних подробицях, які виходять за межі даного дослідження, скажемо, що ергономічна карта має науковий зміст і служить для систематизації і аналізу різних чинників, що впливають на трудовий процес і продуктивність праці, а також на реакцію організму працівника на ступінь робочого навантаження. Ергономічна карта містить як основні, так і приватні питання, що мають значення при здійсненні аналізу змісту і структури деяких специфічних видів робіт. Тому окремі питання, які при виконанні конкретних видів робіт залишаються неістотними, і з даного аналізу виключаються.

Аналіз фізичних компонентів професійного середовища, таких, наприклад, як мікроклімат, шум, характер організації праці і робочого місця,

фізичне і психічне навантаження, має значення з позиції такого ряду вимог, які середовище пред'являє до психіки людини. Від ступеня взаємовідповідності вимог професійного середовища і можливостей суб'єкта праці залежить як успішність професійної діяльності, так і задоволеність людини працею, її загальний повсякденний психічний стан. Дана взаємовідповідність, кінець кінцем, відображається через фізичну тяжкість і нервово-психічну напруженість праці.

Уявлення про фізичну тяжкість і нервово-психічну напруженість праці має наукове і практичне значення, оскільки дозволяє людині співвіднести свої здібності і можливості в процесі відтворення робочої сили, що потрібно виконувати в межах реальної витрати біологічної енергії. Суспільство має в своєму розпорядженні необхідні способи і методики такого відтворення. Зупинимось на описі одиничних методичних підходів.

Одним із способів порівняльної оцінки нервово-психічного навантаження в праці є віднесення діяльності, що вивчається, до тієї або іншої групи відповідно до типової, примітної ознаки. Підставою для віднесення його до однієї з чотирьох включених в методику груп служить взаємозалежний ряд критеріїв, в числі яких величина фізичного навантаження, темп рухів, число об'єктів спостереження, навантаження на зоровий і слуховий аналізатор, монотонність, режим праці і відпочинку та ін. Перша з цих груп розглядається як та, що включає показники з мінімальним значенням, а четверта – з максимальним.

Особистісні цінності робочих професій і малознайомих людині занять професійного призначення в суспільстві, як правило, порівнюються із заробітною платою і її величиною, а вже після того - з фізичною тяжкістю, нервово-психічною напруженістю і витратами часу, тобто на основі узагальнення думки, оточуючих і власного візуального спостереження за операціями праці робиться «прикидка» корисності. Але є й достовірніші наукові методи отримання особистісної оцінки. Так, по методу В.Д. Шадрікова [124-125], розроблена системогенетична концепція аналізу діяльності, в якій обґрунтовується необхідність вивчення і отримання даних про трудову діяльність на особистісно-мотиваційному, компонентно-цільовому, структурно-функціональному, інформаційно-психофізіологічному і індивідуально-психологічному рівнях. В процесі особистісно-мотиваційного аналізу, який виступає основою і запропонованої методичної розробки, автором концепції виявляється значущість професійної діяльності для особистості і джерела активізації зрілого працівника. Підтверджуються наступні положення, а саме: рівень мотивації трудової поведінки взаємодіє в поєднанні системи потреб особистості і можливостями задоволення її потреб, що містяться власне в професії. В цьому випадку, який оцінюється як ідеальний, питання соціалізації і адаптації людини не приймається до уваги.

Разом з тим, питання соціалізації людини і адаптації до режиму праці і майбутніх навантажень займають одне з центральних питань, а людина, включаючись довільно або мимоволі в професійну діяльність, веде попередню підготовку. Саме в процесі трудової діяльності виникають

різноманітні стани, найбільш відомими серед яких виступають напруженість, стомлення і монотонність. Ці стани впливають на працездатність людини, найчастіше, знижуючи її. Оскільки діагностика психічних станів в трудовій діяльності має практичне значення з позиції подальшого підвищення продуктивності, ефективності і якості праці, то це дозволяє прийняти за основу методики і названі психічні стани.

Треба сказати про те, що під психічним станом фахівцями розуміється цілісна реакція особистості, спрямована на забезпечення загальних фізіологічних функцій життєдіяльності людини, які викликаються зовнішніми і внутрішніми стимулами. До зовнішніх або об'єктивних стимулів, що викликають той або інший психічний стан, відносяться такі чинники діяльності, якими є монотонність праці і її напруженість, а до внутрішніх або суб'єктивних стимулів – різноманітні оцінки людиною робочої ситуації, її емоційний настрій і втрата мотивації до роботи. Певний стан може наступити у людини за наявності роздільного прояву об'єктивних або суб'єктивних причин, але слід керуватися в роздумах і тим, що навіть реєстрація об'єктивного чинника не означає, що стан, який теоретично приховується за ним, вже виник, оскільки цей чинник викликає стан не безпосередньо, а опосередковано, відбиваючись через особливості особистості. Наприклад, при монотонній роботі у стійких до монотонності осіб стан монотонії може протягом тривалого часу не реєструватися, але виявиться інший стан нервової системи, який відноситься в ряд цілісної реакції організму.

Психічний стан як цілісна реакція людини на певні чинники діяльності пов'язаний з формуванням певної і специфічної для даної ситуації функціональної системи, що включає психічні, вегетативні і рухові рівні. Керуючись цим, діагностику психічних станів необхідно будувати за принципом комплексності і багатофункціональності. До того ж, психологічний стан людини невідривно пов'язаний з терміном «емоційна стійкість». У медичній практиці під емоційною стійкістю розуміється стійкість або, навпаки, рухливість емоційних реакцій, вираженість, яскравість їх прояву, що науковцями правильніше називається як «емоційність», «емоційна лабільність». Пояснюються ці терміни ще і таким чином.

У психології праці терміном «емоційна стійкість» позначається здібність людини до збереження стійкості психічних і психомоторних процесів, до підтримки професійної ефективності в умовах сильних психогенних дій. Емоційна стійкість протистоїть напруженості, оскільки такому емоційному стану, що характеризується тимчасовим зниженням стійкості психічних і психомоторних процесів, властиве і падіння професійної ефективності в умовах сильних емоцій. Напруженість не співпадає по сенсу з емоційною або психічною напругою, що означає стеничний стан, для якого характерні мобілізація функціональних резервів, вольові зусилля на подолання труднощів, саме так, як і з емоційним збудженням, що виникає у відповідь на емоціогенні дії з різних причин, –

іноді і не у зв'язку з реалізацією вольового акту. Окремі дослідники замість емоційної напруги застосовують термін «операціональна напруженість», маючи на увазі позитивний стан з домінуванням процесуального мотиву, але в даній розробці для розуміння суті дійсності і праці досить обмежитися поняттям «емоційна стійкість», оскільки емоційна стійкість – це особистісна якість, пов'язана з соціально обумовленими ціннісними орієнтаціями, що визначають мотиви до подолання наслідків психогенних дій, прагнення протистояти напруженості. Емоційна стійкість залежить від сили нервових процесів. Слабкість збудливого і гальмівного процесів зазвичай співпадає з низькими показниками емоційної стійкості, але залежить вона також і від індивідуальних особливостей емоційної сфери. Підвищена емоційність, вираженість, надмірність емоційних реакцій, особистісна тривожність сприяють розвитку стану напруженості, яка, як вже наголошувалося, свідчить про недостатньо високу емоційну стійкість. Остання характеризується деякою динамічністю, бо вона може знижуватися у зв'язку з несприятливим функціональним, психічним станом, недостатньою підготовленістю до майбутньої діяльності, невпевненістю в її успіху, – це з одного боку, а з іншого – хороша професійна і спеціальна психологічна підготовка, адаптація до вірогідних проявів психогенних чинників, зростання відчуття упевненості в своїх здібностях зумовлюють підвищення емоційної стійкості особистості.

Крім того, можна виділяти емоційну стійкість, пов'язуючи процеси з виконанням певної професійної, спортивної або іншої діяльності, якщо діяльність пов'язувати з хорошою до неї підготовкою і адаптацією до умов. Наприклад, іноді емоційна стійкість згадується у ряді характеристик льотчика, спортсмена, оперативного працівника і т.д. Проте, такі властивості часто мають відносний зв'язок і взаємообумовленість. Так, боксер, який тримається з високим самовладанням на рингу, може не проявити високої емоційної стійкості при навчанні техніці пілотування, витримці оперативного працівника, і навпаки. «Проте всі ці властивості знаходяться, як правило, в прямій залежності від загального рівня емоційної стійкості, що характеризує особистість в її найбільш загальних рисах» [121, с. 131].

Якщо далі перевести опис в русло характеристик, то емоційна стійкість оцінюється шляхом зіставлення показників різних видів діяльності, стійкості психічних і психомоторних процесів до і після достатньо сильної емоціогенної дії. При цьому враховуються зовнішні прояви емоцій і зміни у фізіологічних реакціях по спеціально складених методиках.

Систему соціалізації або входження людини в колектив і освоєння функцій, операцій і робіт можна вважати освоєною, якщо пов'язати отримані уявлення з відчуттям адаптованості. Цей процес означає кінцевий результат входження людини в професійну діяльність, що полягає в оволодінні професією, або з професійною самовизначеністю індивіда. Він полягає в професійній адаптації, яка визначається як процес пристосування професійних і соціальних характеристик працівника до відповідних параметрів підприємства, установи, організації. Розглянемо їх структуру і

зміст.

Найбільш відповідальний момент вступу людини в якість суб'єкта праці представляє оцінка і усвідомлення власних індивідуально-психологічних властивостей, які їй здаються необхідними для застосування. За даними загальної теорії фізичної підготовки людини такий вибір ґрунтується на положеннях анатомії, фізіології і морфології, що відображають саме ту обставину, що людина має в своєму розпорядженні спочатку певні фізичні і розумові здібності. Ці здібності або успадковані нею природні фізичні задатки, або отримані від суспільства унаслідок освоєння соціального досвіду, спілкування з носіями загальної культури і спеціальних знань. Тобто залежно від вікового розвитку людини зміцнюються фізичні і психічні складові організму: організм опановує соціальний досвід виживання, поповнюється привнесеним досвідом і т.д. Взаємна відповідність суб'єкта праці і професійного середовища, що забезпечує успішність професійної діяльності, означає, що не тільки структура індивідуально-психологічних властивостей особистості відповідає вимогам професії, але і особливості професійної діяльності відповідають ціннісним орієнтаціям працівника.

Вимоги людини до професії ґрунтуються спочатку на інтуїтивній оцінці своїх можливостей і на прагненні встановити відповідність між цими особливостями і характеристиками професійного середовища. Людина не тільки вибирає професію, яка відповідає його особливостям, але і змінює її відповідно до суспільних і особистих потреб. Незручності, складність, небезпека й інші особливості трудового процесу, що викликають у людини негативне ставлення, спонукають її до вдосконалення знарядь праці, умов праці і власне її змісту.

Проте, процес взаємоприспосованості в системі «суб'єкт праці – професійне середовище» виявляється не тільки в цьому, але і в тому, що людина в навчанні і самостійній праці прагне збільшити відповідність між вимогами професії і своїми можливостями за рахунок навчання. Разом з тим, в процесі діяльності в мотиваційній сфері особистості відбуваються істотні зміни і деформації психіки. Це пов'язано з тим, що реальний процес праці вносить корективи до системи цінностей працівника, з позиції яких він здійснює переоцінку професії. Тобто на черговому етапі підготовки для працівника відкриваються нові якості, що стають основою для перегляду поглядів і переваг.

Виходячи з проведеного теоретичного аналізу, слід зробити проміжне узагальнення, що, вступаючи в професійне середовище, суб'єкт праці, по суті індивідуально-психологічних властивостей, що вносяться до перетворення, умінь і навиків, що включаються в дію мотивів, знань і трудових установок, є людиною-оператором, яка звертається до резервів власних фізичних і розумових здібностей і на цій основі здійснює діяльність по сприйняттю зовнішньої інформації, зміст якої полягає в очікуванні, прийманні і обробці цільових сигналів. Методичний підхід до аналізу діяльності у формі оператора по прийманню і обробці інформації дозволяє виділити в цій

діяльності етап інформаційного пошуку, до якого відносяться функції по виявленню, пізнанню і декодуванню сигналів, виділенню зі всієї сукупності сигналів значущої інформації, виявленню змін в стані керованих об'єктів або відхилень від нормальних режимів роботи, виділенню найбільш критичних об'єктів і ситуацій і розташуванню їх по ступеню важливості або терміновості в чергу для подальшого обслуговування.

Діяльність в режимі інформаційного пошуку в умовах впливу завершується проявом стресових чинників. В якості таких чинників можуть виступати дефіцит часу пред'явлення інформації, що викликає інформаційне перевантаження, і відволікаючий шум. Необхідні параметри для контролю можуть бути отримані на основі моделювання діяльності по виявленню в інформаційному полі змін, що подаються в різних формах і режимах. Залишаючи поки що без уваги форми сигналів і змін, визначимося з режимами. Можливі такі їх варіанти:

а) базовий. Час пред'явлення інформації не обмежується і задається власне респондентом;

б) функціональний. Респондент працює в режимі, наближеному до технологічного, в примусовому темпі і режимі недостатності часу на осмислення умов, обдумування і ухвалення рішення;

в) збиваючий. Респондент працює в умовах, детермінованих сигналами і шумом і відволікаючих його увагу.

Загальним показником оцінки суб'єкта праці виступає зростання або зниження величини інформативного показника. Таким показником на розсуд методики можуть бути вибрані працездатність, швидкість переробки інформації, число помилок, частота серцевих скорочень та ін., або повне припинення у відповідь дій оператора. Остання обставина вимагає реалізації повторного, детальнішого тестування такої його здібності, якою є стійкість організму до зміни умов протікання діяльності.

Ефективність інформаційного пошуку в середовищі суб'єкта праці пов'язується з вдосконаленням його робочого місця. Розрахунок цього показника ведеться відповідно до часу пошуку і вірогідності правильного вирішення задачі. Розподіл часу пошуку може бути описаний якою-небудь теоретичною функцією розподілу. Більшість дослідників, вважаючи, що пошук носить випадковий характер і що в процесі пошуку відсутнє запам'ятовування порядку переглядання ділянок зображення, застосовують для опису експоненціальну функцію, якою є:

$$F(t) = 1 - e^{-\gamma t}, \quad (5.4)$$

де t – час пошуку;

γ – параметр розподілу, рівний;

$1/t$ (тут t – середній час пошуку).

Ефективність пошуку залежить від багатьох чинників, наприклад, від освітленості, яскравості, контрастності зображення, загальної кількості фонових об'єктів або окремих ділянок інформаційного поля, схожих з шуканим об'єктом, від стратегії пошуку, стану спостерігача, якості

апаратури і т.п. Присутність в інформаційному полі ділянок або об'єктів, схожих з шуканим, є одним з найістотніших чинників, що впливають на ефективність пошуку. Це пов'язано з тим, що в процесі інформаційного пошуку спостерігач послідовно переглядає ділянки зображення і порівнює їх з еталоном, що зберігається в пам'яті шуканого об'єкту. Залежно від практичної необхідності експериментально доступне вивчення впливу кожного з названих чинників на середній час пошуку і розрахунок чисельного значення параметра y експоненціального розподілу.

Приведене означає, що в перелік професійно значущих властивостей людини можна включити її схильність до сприйняття зовнішніх подразників і сигналів відомим способом, до їх систематизації, вироблення і ухвалення рішення, до приведення в дію потрібного руху для завершення успішного практичного технологічного завдання. Щоб завершити опис внутрішніх професійно значущих властивостей людини, потрібно описати механізм приведення в дію потрібного руху. Такий механізм фахівцям відомий і полягає він в мобілізації утримання людиною вольового зусилля, яке може бути зміряне, наприклад, по тривалості його утримання. Звернемося до змісту терміну «вольове зусилля».

Вольове зусилля – це свідомо здійснюване зусилля над собою, що є імпульсом до вибору мети, до концентрації уваги на робочому об'єкті, до виконання ухваленого рішення, до початку або зупинки руху і т.п. Вольове зусилля виявляється на будь-якому етапі, реалізації вольової дії, пов'язаної із запуском або зупинкою його, з подоланням труднощів об'єктивного і суб'єктивного характеру, що виникають в процесі трудової діяльності людини. До цього відноситься і подолання несприятливих психічних станів – стомлення, монотонії, напруженості, страху придушення конкуруючих доміант, викликаних сторонніми емоційними чинниками, і т.п.

Вивчення вольового зусилля відноситься до проблеми ефективності і надійності трудової діяльності людини і має практичне значення при діагностиці якостей особистості у ряді таких професій, при виборі яких професійне обстеження і психологічний відбір осіб грають превалюючу роль. Особливо цей процес важливий для діяльності людини в екстремальних умовах, коли виникають перешкоди на шляху досягнення заданої мети. На стадії навчання саме цей процес створення надзвичайних умов, що вносять значні труднощі в здійсненні діяльності суб'єкта, є для тренування необхідним.

Існує безліч методів контролю вольового зусилля, в основу яких покладений єдиний принцип, – принцип вимірювання витривалості людини. По суті методами враховується витривалість м'язової роботи статичного або динамічного характеру, витривалість як реакція на дію зовнішніх подразників і на подолання зростаючого стомлення в розумовій роботі у формі затримки ендогенно обумовленого автоматичного процесу. Зовні це виглядає як затримка дихання.

Загальним недоліком методів виступає те, що витривалість як здатність людини тривало виконувати роботу без зниження її ефективності і якості

пов'язана не тільки з вольовим зусиллям, але й з рядом інших чинників. Наприклад, з енергетикою м'язової діяльності, якщо йдеться про випадок, в якому фізична робота переважає. Тому про здатність людини тривало підтримувати вольове зусилля можна говорити в тому випадку, якщо загальний час роботи розділяється на два етапи, а саме: до втоми і після неї, щоб повністю підтримувати задане зусилля. Відчуття втоми – це об'єктивний критерій поділу загального часу витривалості на два компоненти і саме в другому компоненті роботи, на тлі втоми, людина функціонує при іншому режимі регулювання – екстремальному, а зусилля, які вона прикладає, психічно і енергетично значно зростають. Отже, робити висновок про здібність до підтримки вольового зусилля слід не за загальним часом витривалості, а за часом роботи на межі втоми, тобто не за першим, а за другим компонентом витривалості.

Найбільш простим і надійним методом вимірювання вольового зусилля є утримання статичного зусилля певної інтенсивності на динамометрі. Для розрахунку такого зусилля застосовуються спрощені формули:

$$ВУ(в секундах) = T_e - T_y ; \quad (5.5)$$

$$ВУ(\%) = \frac{ВУ(в секундах)}{T_e} ,$$

де T_e – загальний час роботи або витривалість, с;

T_y – час появи відчуття втоми, с.

Вольові зусилля піддаються регуляції. Наприклад, методом фізіологічної раціоналізації праці можна вплинути і на чинники професійного середовища, і на умови праці суб'єкта. Науці також відомо безліч фізіологічних принципів раціональної організації робочих місць і робочих рухів [136]. У таких розробках, в основному, звертається увага фахівців на наступні три їх групи:

поза тіла під час роботи і вплив пози на рухи;

робочі рухи, механізм їх виконання, об'єм, напрям, координація і оптимізація траєкторії рухів;

взаємовідношення в роботі м'язів, органів чуття і кінцівок.

Проте, сказаного, щоб вважати докази обґрунтованими, недостатньо, бо системним підходом до еволюції органічних форм виявляється, що людина розглядається в гармонії і у взаємодії із зовнішнім середовищем. Зміни умов навколишнього середовища ведуть до закономірної зміни її організму, який на діалектичних основах не тільки пристосовується до нього поступово сам, але і змінює до певної міри його структуру і зміст. Це явище використовується суспільством, оскільки виявляється з найбільшим ефектом у формі праці і людської діяльності, в якій принцип єдності організму і зовнішнього середовища, на якому ґрунтується розвиток і вдосконалення людини, найбільш виражений і зв'язується фахівцями [137, с. 19] «зі спеціальною роботою нервової і м'язової систем, обумовленої характером даної професії», окремої роботи або функції. Унаслідок дії принципу

розподілу і кооперації праці цей зв'язок закріплює людину за трудовою операцією, що дозволяє суспільству за рахунок «підвищення її працездатності при особливим чином організованому повторенні одноманітної діяльності» [120, с. 6] отримати з одного боку благо, а з іншого – умови для нерівномірного і негармонійного розвитку самої людини, оскільки «професійна спеціалізація спричиняє значний розвиток одних відділів організму, з функцією яких пов'язана дана спеціальність, і деяке відставання інших» [137, с. 19]. Це означає, що діяльність людини накладає певний відбиток на будову тіла людини.

Розглянуте у загальних рисах представляє людину, зайняту в середовищі праці, але воно не є характерним для професійної спеціалізації праці. Даний висновок підтримується фахівцями, не дивлячись на ту обставину, що на відповідальній стадії вибору виду діяльності соціалізація особи, як правило, включається досвід, який не дає остаточних переваг. У роботі термін «соціалізація особистості» відображає процес засвоєння і активного відтворення індивідумом суспільного досвіду, в результаті якого він стає особистістю і набуває необхідних для життя серед людей знань, умінь, навичок і звичок» [138, с. 7]. Цей процес, за своїм змістом багаторазовий процес засвоєння і активного відтворення людиною соціального досвіду, конкретизується в освоєнні сукупності норм, вимог, кодексів і основ людських відносин і соціальної поведінки, що забезпечують продуктивну взаємодію в сферах суспільного життя. Основа соціалізації особистості приводиться в рух по мірі отримання уявлень про три сфери – діяльності, спілкування і самосвідомості. Щоб був ясний їх зміст, слід навести їх в роботі за даними цитованого автора, де під:

«діяльністю» розуміється «динамічна система взаємодії суб'єкта з світом» [138, с. 11], яка за допомогою дії, що складається з певних рухів, виявляється у вигляді гри, навчання, праці, або їх поєднання;

«спілкуванням» сприймається «складний багатоплановий процес встановлення і розвитку контактів між людьми, породжуваний потребами спільної діяльності і обміну, що включає інформацію, вироблення єдиної стратегії взаємодії, сприйняття і розуміння іншої людини» [138, с. 8], яка за допомогою доцільної взаємодії людей, передачі соціального досвіду, трудових навичок, формування і задоволення духовних і матеріальних потреб виявляється через комунікативні, інтерактивні і перцептивні властивості, дії, і взаємозв'язки;

«самопізнанням» мають на увазі «відносно стійку усвідомлену систему уявлень індивіда про самого себе, на основі якої він будує свою взаємодію з іншими людьми і згідно ставиться до себе» [138], яка на основі віддзеркалення реальності якогось даного виявляється через когнітивний, емоційний і оцінно-вольовий компонент.

Залежно від того, якому характеру і змісту відповідає пропонована діяльність, людина звертається до різномірних знань, умінь і навичок, щоб пристосувати власний досвід до виявленої однорідності і оцінити власні перспективи. Таке повинно враховуватися на прикінцевому етапі

працевлаштування в'язня, що відбув покарання, у конкретний осередок суспільного виробництва і обміну діяльністю.

Якщо керуватися педагогічною антропологією, то про метод освіти можна говорити після з'ясування конституції життя людини, що представляє цілісність. Найбільш відповідне для даного дослідження визначення терміну «конституція життя», на наш погляд, дано було у свій час Р. Зіммелем і підтримується у джерелі [139]. Воно наступне: «Сутнісною конституцією життя є те, що вона є безперервним потоком, але при цьому залишається замкнутою в його носіях і змісті, створюючих індивідуалізовані центри. Якщо подивитися на життя з іншого боку, життя завжди є обмежена освіта, що постійно долає свою обмеженість» [139, с. 119]. Дане нашою вухе на висловлення думки про те, що людина повинна бажати наповнювати життя певною сутністю, чому сприяють такі відомі фахівцям двигуни-протилежності, якими є незмінність і мінливість, суб'єктивність і об'єктивність, форма і матерія, суб'єкт і об'єкт, і завдяки яким треба слідувати чи постійно долати їх протиріччя в середовищі реальності взаємодії. Щоб вступити в сферу господарства, економіки чи освіти, людині неодмінно потрібно привести в рух деяку силу, тобто деяку категорію, яка в джерелі [139, с. 119] названа Д.Ю. Дорофєєвим як категорія «виходу життя за власні межі». Це філософська категорія, і вона має пряме відношення до змісту конструкції життя ув'язненого і за сутністю, і за змістом. За визначенням того ж дослідника пов'язана вона з філософським знанням, а «філософське знання, навіть в своїх вищих, граничних, проявах, - це знання, що досягнуте зусиллям самої людини, в першу чергу зусиллям розуму; - стверджує автор, - в нім відкривається те, що людина може розкрити і досягти сама на основі уважного і розуміючого поглиблення просторів свого життєвого досвіду. Саме у життєвому досвіді людини розкривається та основа, яка складає остов буття людини» [139, с. 113-114]. Це висвітлює питання з одного боку, а з іншого – життя «не може бути без форми (наприклад, найманий працівник ув'язнений. - автор), але, будучи життям, відчуває потребу в чомусь більшому, ніж форма, це рухає її до самовизначення, до прагнення залучити в себе чуже їй до цього моменту трансцендентне» [139, с. 113-114]. У такому середовищі, завдяки сутності деякого, офіційно визнаного у суспільстві, організаційно-методичного моменту відтворюється домінанта ритму життя, яка вимагає від людини згоди на онтологічний неспокій, невизначеність, безпосереднє прийняття всього невідомого, непередбачуваного і переважного. А це означає, що людині потрібний спосіб, метод або поштовх, який може ввести організм як цілісність в певний стан чи посунути по горизонталі, а краще – по вертикалі відносин, до пошукової субкультури, суперечності чи традиції, тобто мати в своєму розпорядженні механізм руху. І такий механізм є, а саме:

- а) у мислителів Сходу – це медитація;
- б) у мислителів Заходу – це екстаз реальності соціального;
- в) у мислителів держав бувшого СРСР – це знання, мета, організація, підкорення і подолання.

Керуючись названими механізмами руху, що є вкрай різними за своєю основою, але наводять на наступні узагальнення їх два, і вони наступні:

А. Середовище, що є предметом вивчення, підкоряється теорії, але залишається недостатньо визначеним в обмеженому економічними, організаційними і політичними чинниками просторі за поведінкою об'єкта вивчення, і відомий лише загальний рух системи до прогресу. У такому поданні треба винайти методологічний підхід розкриття сутності за відмінними складовими. Підґрунтям до формулювання відповідних положень, що є більше емпіричними, ніж методичними, прийняті теоретичні передумови формування суб'єктно-об'єктного соціального організму суспільства, за наступним змістом, що зберігається за розробкою джерела [139], а саме:

1) об'єкт дослідження означає «просторово-часові характеристики формально реалізованого»;

2) механізм поглинання означає, що «інтелектуальна реально-актуальна природа людини» поглинає «реальність соціально-економічного укладу держави», яка, в свою чергу, поглинає одну зі своїх органічних систем, серед яких є «одиничне і загальне» пенітенціарної системи держави, «чи середовище перепідготовки безробітних фахівців» громадянського суспільства, які, в свою чергу, поглинають «реально-актуальне суб'єктивно-об'єктивного існування, відтворення себе і собі подібних»;

3) адаптаційна стратегія життєдіяльності людини означає «формування якості суб'єкта у відношенні» до а) «інтелектуальної природи людини», за якою сприймається «потенція суцього», «розвиток і збереження суб'єкта взаємодії», «антропологічна сутність особистості» і «формування сутності одиничного» і б) «єдиного простору застосування», тобто сприймається «здатність бути використаним через об'єктивування суцього», «реалізація мети сенсу, значення і сутність існування», «підпорядкування особистого суспільному», «формування простору соціальної природи органічності» і «використання реально-потенційного існуючого»;

4) гносеологічне підґрунтя означає а) закон взаємодії, тобто закон існування і закон біологічної еволюції, б) теорію взаємодії тобто теорію інтелектуальної природи людини і теорію культурно-історичних типів, в) закономірність взаємодії, тобто закономірність виникнення соціальних організмів, г) тенденцію взаємодії, тобто тенденцію заміщення старого новим, д) методологію взаємодії, тобто методологію взаємодії людини, ж) метод взаємодії, тобто метод відтворення соціальної реальності з матеріалістичним субстратом через аналогії феноменологічної і ейдетичної редукції.

Описане рекомендується застосовувати у якості елементу механізму реалізаційної функції в середовищі пенітенціарної системи держави за змістом схеми, що наведена на рис. 5.5. У методичному підході термін «взаємодія» сприймається як «філософсько-антропологічне знання».

Б. Середовище, що є предметом вивчення підкоряється теорії еволюційного впливу на розвиток людини, але залишається недостатньо

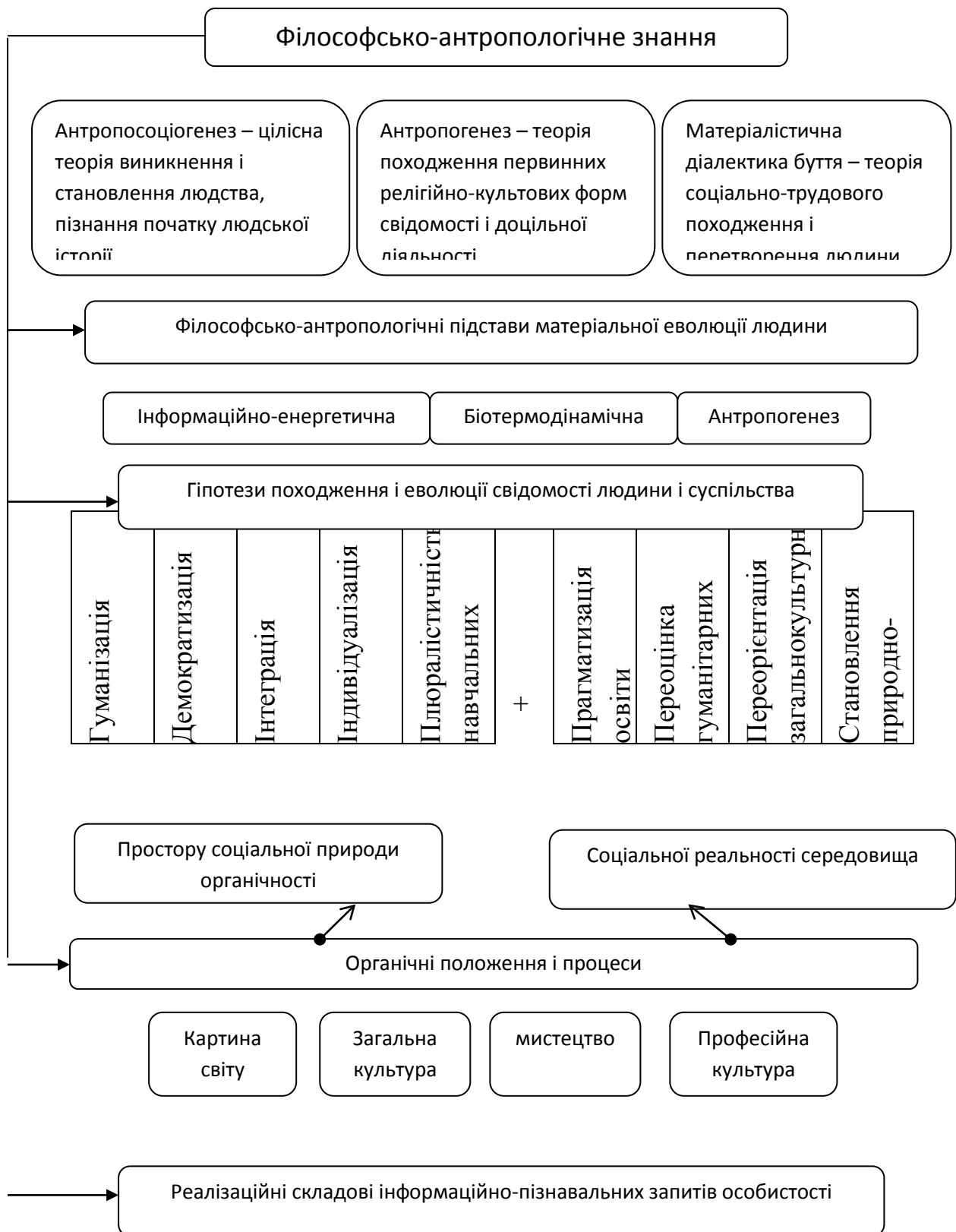


Рисунок 5.5 – Блочна схема концепції освіти, яка адаптується до економічного простору пенітенціарної системи держави

дослідженням саме за процесом його руху до прогресу. У такому поданні треба сформулювати філософсько-антропологічне знання, керуючись загальними підходами. Такі підходи поєднують наступне:

1. Філософсько-антропологічні підстави матеріальної еволюції людини, що закладаються в реалізації а) антропосоціогенезу, тобто цілісної теорії виникнення і ставлення людства, пізнання початку людської історії, б) антропогенезу, тобто теорії походження первинних релігійно-культових форм свідомості і доцільної діяльності і в) матеріальної діалектики буття, тобто теорії соціально-трудового походження і перетворення людини;

2. Гіпотези походження і еволюції свідомості людини і суспільства, що активують а) інформаційно – енергетичну гіпотезу, б) біотермодинамічну гіпотезу і в) антропогенез;

3. Органічні положення і процеси а) простору соціальної природи органічності, за чим криється гуманізація, демократизація, індивідуалізація, інтеграція, моралістичність навчальних дисциплін і т. ін. і б) соціальної реальності середовища, за чим криється прагматизація освіти, переоцінка гуманітарних дисциплін, переорієнтація загальнокультурної підготовки, становлення природничо-наукової підготовки і т. ін.;

4. Реалізаційні складові інформаційно-пізнавальних запитів особистості, а саме: а) картина світу, б) загальну культуру, в) мистецтво і г) професійна культура.

Описане треба застосовувати у пенітенціарній системі держави за змістом схеми, що наведена на рисунку 5.6, у якій педагогічні складові визначаються, у якості критерію, за яким рухається організаційна функція налагодження виробництва послуг у досліджуваному середовищі за схемою. Але знання без організацій практичного застосування залишається не використаним. Пошук варіантів організаційної підтримки завершився узагальненням того, що держава повинна сприяти розбудові розгалуженої мережі акмеологічних осередків, що дозволяють пристосовуватися людині до виробничих і інших штучних систем. Про користь такого рішення свідчать факти про те, що акмеологічна служба, яка включає у себе різноманітні структури державних і приватних експертів-професіоналів із різних сфер діяльності, у системі адміністративного управління діє на центральному, регіональному й низовому рівнях плідно у таких розвинених державах, якими є США, Англія, Японія. Незважаючи на розходження в принципах організації й засобах функціонування, практика цих держав свідчить про те, що акмеологічна служба ефективна в сфері підвищення професійної майстерності політичних лідерів держав, формуванні позитивного іміджу урядів, удосконалюванні дій владних структур, роботі управлінського апарату в центрі й на місцях. Тобто аналіз досвіду держав з розгалуженою акмеологічною службою вказує на те, що її робота на всіх рівнях забезпечує повноцінне психологічне й акмеологічне обслуговування органів влади всіх ланок, надає діючу професійну допомогу керівникам, співробітникам органів управління, фахівцям різного профілю і рівня за допомогою:

аналізу, діагностування й прогнозування розвитку соціальних і територіальних процесів, забезпечення органів влади й державних діячів оперативною інформацією, що дозволяє приймати адекватні становищу суспільства політичні й управлінські рішення;

вироблення оптимального механізму взаємодії різних управлінських структур, стосунки між органами влади, суспільними й підприємницькими організаціями, між соціальними, національними, регіональними інтересами різних груп населення;

здійснення психодіагностики й психокорекції індивідуального поведіння, вироблення індивідуально орієнтованого стилю діяльності, формування культури спілкування управлінських кадрів;

розробки програм, цілеспрямованої організації системи підвищення кваліфікації й перепідготовки кадрів управління;

впровадження в управлінську діяльність новітніх акмеологічних і психологічних технологій.

В умовах України поряд з порушеними проблемами співробітників державної акмеологічної служби рекомендується включити в працю за такими напрямками, що мають загальне значення, серед яких акмеологічне забезпечення прийняття й реалізації рішень, надання акмеологічної підтримки фахівців у вирішенні особистих проблем і акмеологічне забезпечення професійної діяльності й підготовки кадрів. У функцію таких акмеологічних служб доцільно включити вирішення наступних питань:

прогнозування розвитку соціальних і політичних процесів;

зняття конфліктних ситуацій;

формування суспільної думки;

проведення передвиборних кампаній;

тренінг населення, що втратило засоби до самозабезпечення.

Досвід вказує на таке, що потреба у тренінгах розвивається до доцільних масштабів, якщо є потужне середовище організації і функціонування акмеологічної державної служби. Функції і завдання такої служби окресленні. Консультантами є фахівці з економіки, фінансів, технології виробництва та ін. Акмеолог у ролі консультанта виконує особливі функції. Управлінське консультування для акмеолога - це простір професійного спілкування із групою, колективом, об'єднанням людей, пов'язаних рамками чинної організації. Особливість функції акмеолога-консультанта проявляється в умінні бути каталізатором групових процесів. Основні види діяльності акмеолога-консультанта такі:

1) робота із групою, яка орієнтована на проблему. Реалізується з'ясована програма;

2) індивідуальні консультації. Реалізуються навички, що відрізняються від навичок психологічної роботи із групою. Індивідуальне консультування акмеолога може визначити долю подальших відносин консультативної фірми з організацією-клієнтом. Укладення контракту на надання консультативних послуг багато в чому залежить від акмеологічного підходу до результатів першої розмови, першої зустрічі клієнта-керівника з передбачуваними консультантами;

3) діагностика. Особливості роботи проявляються в випробуванні методик здійснення сценаріїв по проведенню діагностики із оголошенням результатів й у виконанні консультативної ролі.

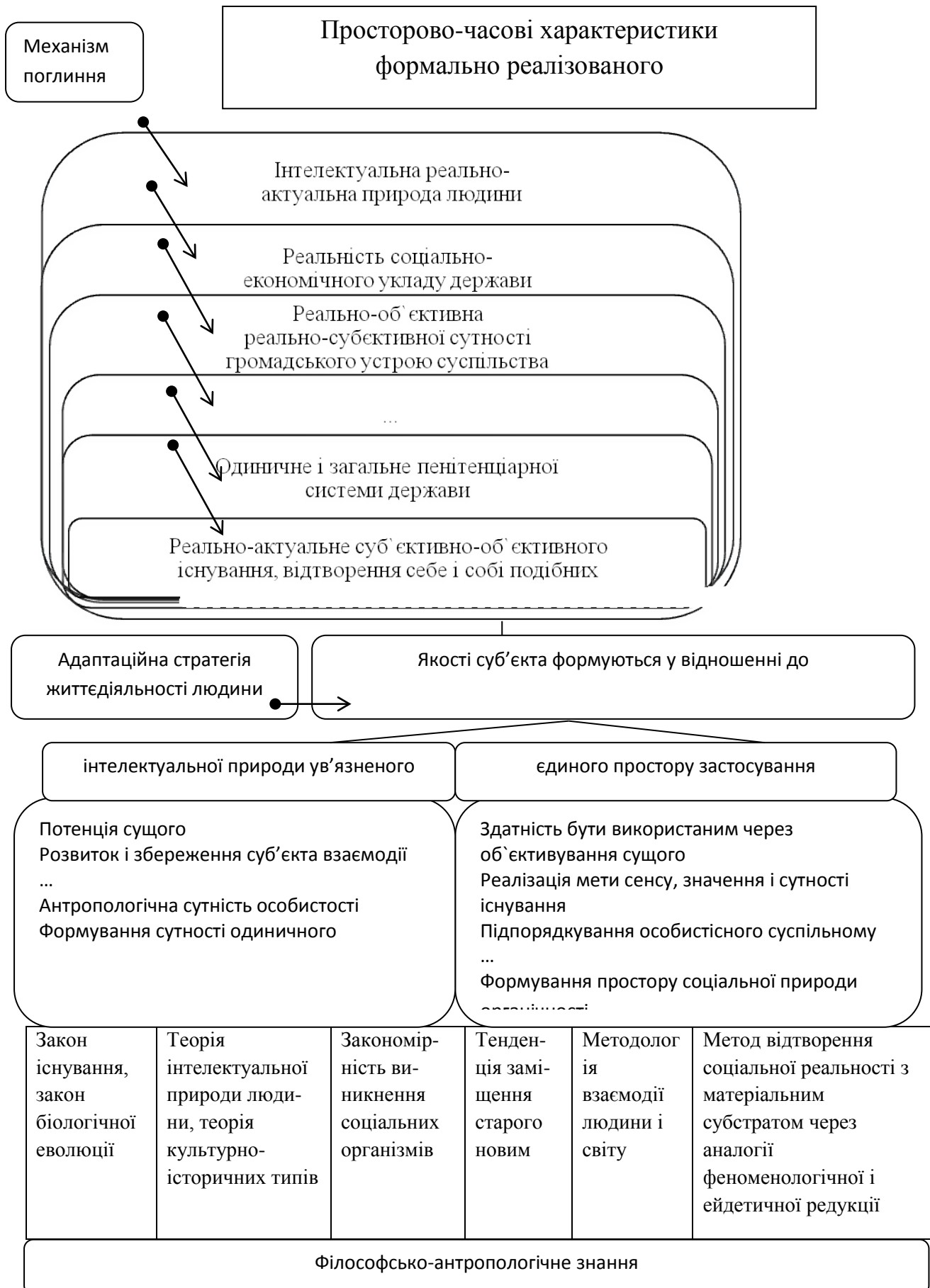


Рисунок 5.6 – Схема просторово-часових характеристик формально реалізованого у пенітенціарній системі держави

За загальними положеннями акмеологічні технології є сукупністю методів, прийомів і технік, за допомогою яких організовується й реалізується рух особистості до вершин самореалізації. Відмінною рисою технологій є підпорядкованість їх принципам гуманізму, орієнтованість на досягнення вищих рівнів розвитку людини, у тому числі в сфері професійної діяльності.

Для формування навичок вирішення такого ключового завдання професійного становлення, як аналіз і прогнозування процесів у соціальних організаціях різного типу, використовуються технологічні карти для складання характеристики організації. Технологічна карта включає опис цілей організації як системоутворюючого фактора, стратегії організації, складу й структури організації, переважних типів корпоративної культури і соціально-психологічного клімату в організації.

Тест-тренажери системи на підставі сценаріїв поведінки формують необхідні професійні навички. Робота з ними створює систему універсальних аналітичних операцій, що є інструментом для вирішення складних завдань. Індивідуальне тестування в тест-тренажерному практикумі є інструментом психолого-педагогічного впливу, одна із цілей якого - наочно проілюструвати існуючі підходи до оцінки особистості людини. Кожна людина, яка навчається, відповідно до стандартної інструкції виконує тестові завдання, а потім разом з акмеологом розшифровує їх і одержує якісно-кількісну оцінку отриманих результатів, тобто схему орієнтування для оцінки якостей особистості, а також здобуває досвід виконання відповідних дій у процесі самоаналізу. Один з варіантів проведення іншої частини тест-тренажерних занять - індивідуальне прогнозування. Зібрані у ході практичних занять матеріали стають підставою для міркувань учасник про природу його відносин зі значимими для нього людьми, про подальший розвиток. Виконання завдань спонукає узгоджувати особистий суб'єктний досвід з отриманими знаннями, духовно збагачує їх, розвиває системи механізмів самоорганізації, виробляє навички саморегуляції своєї поведінки. Окрім цього, тестові завдання можна використовувати для створення ігрових ситуацій, як засобу управління мотивацією до навчання, і т. ін. Багаторазове повторення процедур призводить до того, що схеми орієнтування поступово переходять на підсвідомий рівень і здобувають характер симультанних кодів. Основні протиріччя такого процесу, що виникають, можна вирішити завдяки створенню оптимальних умов для прояву особистісних якостей суб'єкта. Виявилось, що, незважаючи на значні досягнення акмеологічної науки, встановлення акмеологічних основ адаптації людей як суб'єктів професійної діяльності до середовища усе ще залишається актуальним. Основними факторами досягнення людиною вершини професійної діяльності є:

фактор внутрішнього світу людини, в якому інтегруються всі враження і які давала людині дійсність протягом прожитого відрізка життя – узагальнюються й індивідуально неповторно систематизуються переживання, що викликалися цими враженнями;

фактор власного вчинку, здійсненого за особистою ініціативою;
фактор особистісного "акме" людини, що проявляється в його індивідуальному рівні розвитку, рівні фізичного розвитку й суб'єктно-діяльнісному рівні;

фактор статевого розходження, що залежить від того, хто досягає професіоналізму діяльності - чоловік чи жінка, багато в чому характеризується складом сім'ї й роллю батьків у вихованні дітей;

фактор соціального мікросередовища, в якому важливу роль грає вплив батьків і родичів, ступінь їхнього впливу на духовний світ людини.

За досвідом можна дійти висновку про те, що сім'я і школа, більш-менш узгоджено виховує людину в перші півтора десятиліття її життя, задає характер руху по життєвому шляху, а наведені фактори повною мірою впливають на розвиток професійної майстерності людини й дозволяють їй відбутися як розвиненої особистості в разі досягнення свого "акме". Але від сучасного працівника потрібне освоєння в процесі професійного становлення навичок управління своєю поведінкою, бо професійна взаємодія з підлеглими займає значну сферу діяльності. Таке, у свою чергу, допускає формування готовності до кооперації з колегами, до знаходження й прийняття рішень, особливо в умовах зіткнення різних інтересів, конфліктної взаємодії. Останнє має на увазі організацію ефективного ділового спілкування, усвідомлення індивідуальних комунікативних особливостей, а при необхідності, то і їхню оперативну корекцію. Для виховання необхідної якості впливу сім'ї уже недостатньо і суспільством використовується розмаїття типів психологічного впливу, що допускають високоефективний і цілеспрямований психологічний вплив фахівця із системи "людина - людина". Він, фахівець, виступає в цій системі як суб'єкт професійної діяльності для інших людей на основі глибоких знань теорії, методології, сформованих умінь і навичок застосування сучасних технологій психологічного впливу на практиці. Це й – вищий рівень майстерності в застосуванні психологічного впливу виступає основою для вирішення професійних завдань у рамках навчальної системи.

Досліджуючи досягнення людиною "акме", потрібно враховувати такі фактори, як соціально-економічні умови суспільства, членом якого вона є; конкретний історичний час, у який вона живе; її соціальну приналежність; конкретну соціальну ситуацію, що існує в цей момент у суспільстві; вік людини, стать і т. ін. Робота акмеологічної служби з дорослими людьми полягає в тому, щоб допомогти останнім відбутися в житті, професії, сім'ї, як особистості, бачити наслідки своєї праці, що приносять радість і користь іншим людям, розвивати професійну самосвідомість і творче професійне мислення. Для вирішення такого питання мобілізується мистецтво акмеолога, яке заключається у використанні стратегій непрямого управління, що викликає потребу в самокорекції й самореорганізації діяльності особистості.

Робота психологічної акмеологічної служби базується на трьох основних компонентах: науковому, прикладному й функціональному. Їх зміст полягає у наступному:

1. Науковий компонент забезпечує розробку теоретико-методологічних проблем психолого-акмеологічної служби, які пов'язані з аналізом закономірностей, шляхів і методів досягнення вершин у професійному й особистісному розвитку людини, її творчих можливостей. Головним у цьому напрямку є наукове дослідження психологічних, педагогічних і соціологічних закономірностей розвитку людини в їх взаємозв'язку й взаємозалежності; вивчення умов, що забезпечують високий рівень ефективності дії владних структур; виявлення найважливіших факторів досягнення вершин професіоналізму в різних галузях діяльності.

2. Прикладний компонент забезпечує розробку змісту діяльності психолого-акмеологічної служби в різних сферах управління, а нарівні з цим і діагностичних і корекційних програм, складання навчальних посібників і методичних матеріалів, які дозволяють фахівцям вести навчальну, консультаційну, корекційну, психотерапевтичну роботу з людьми в напрямку їх особистісного й професійного вдосконалювання.

3. Функціональний компонент забезпечує плідну діяльність психолого-акмеологічної служби у відповідних структурах державних органів.

Акмеологічні служби використовують такі технології:

письмову психологічну характеристику особистості, де повинні бути наведені мотиваційно-сміслові, каузальні й процесуальні описи особистості як суб'єкта життєдіяльності – для виявлення індивідуальних особистісних особливостей різних суб'єктів професійної діяльності;

проекування переговорів як засіб конструктивного вирішення міжособистісних конфліктів – для розвитку комунікативної компетентності службовців служби управління персоналом;

технологічні карти складання характеристик організацій – для вирішення завдання професійного становлення в соціальних організаціях різного типу;

тест-тренажерні практикуми з використанням психодіагностичних методик;

методи подання оцінної інформації (зовнішньої інтерпретації, компенсації, парадоксального подання оцінної інформації, заміни стверджень питаннями, програм, первісних установок, ініціації запиту на оцінку інформацію, співучасті в розпізнаванні оцінки, послідовних наближень, переорієнтації реакції).

Робота акмеологічної служби враховує ряд обставин за тією причиною, що її становлення є складним процесом, бо мова йде про службу, пов'язану з феноменами розвитку людини, суспільства, людської цивілізації. Окрім цього, держава перебуває в нових соціально-економічних і політичних умовах, в умовах змін і перебудови економічної складової, що стимулює здійснення проведених економічних і політичних реформ. Таке приводить до радикального вдосконалювання системи підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації й професійної майстерності працівників.

Доцільність створення служби визначається:

необхідністю особливої професійної підготовки фахівців для роботи в сфері бізнесу, органах представницької, виконавчої влади на регіональних рівнях;

вимогами підвищення ефективності й культури управління, удосконалювання професіоналізму кадрів;

настійною актуальністю впровадження в управлінську діяльність різних владних структур новітніх акмеологічних і психологічних технологій.

Акмеологічна служба функціонує у співпраці із психологічною. Вона повинна здійснювати наступні види діяльності:

1. Соціально-діагностичні, що включають в себе: аналіз статистичної інформації, функціональних й архівних документів, листів, скарг, заяв населення і засобів масової інформації; цільові соціологічні й соціально-психологічні дослідження; систематичне вивчення проблемних ситуацій й експертних оцінок життєдіяльності населення; прогнозування реакції різних груп населення на ухвалені рішення й можливі позитивні і негативні наслідки; проектування, концептуалізація, програмування регіональної й локальної соціальної політики, соціального розвитку регіону або локальної території; створення моніторингу проблемних ситуацій регіонального й локального рівнів; розробку систем показників для моніторингу й відстеження територіально-управлінських проблем.

2. Психологічні, що включають в себе: виявлення сильних і слабких сторін психічного типу управлінця; визначення психологічних особливостей організації особистого часу управлінця; розвиток творчого потенціалу управлінця; складання психологічних портретів керівників, їх оточення і опонентів; психологічний відбір фахівців за їх професійними й особистими якостями з використанням методів діагностики.

3. Психотерапевтичні, корекційні й тренінгові, що включають в себе: організацію системи психологічного захисту; формування й корекцію політичного іміджу; акмеологічний і психологічний тренінги поведінки управлінців у типових і екстремальних умовах; проведення індивідуальних психотерапевтичних консультацій, занять по релаксації і психотерапії з метою гармонізації самооцінки управлінців і міжособистісних відносин; використання психологічних й акмеологічних механізмів регулювання міжособистісних відносин.

4. Консультативні, що включають в себе: надання психологічної підтримки управлінцю в вирішенні його професійних й особистісно-індивідуальних проблем; психологічне забезпечення прийняття й реалізації політичних й управлінських рішень; психологічне забезпечення кадрової роботи; визначення професійного рівня співробітників державних і регіональних органів влади.

За акмеологічною службою держава здобуває новітню технологію вирішення організаційних, виробничих і економічних питань пенітенціарної системи. Окрім цього, конкретні засоби впливу на людину, що має труднощі адаптації до ринкового середовища, реінтеграції до виробничого середовища і ресоціалізації до суспільного середовища, можуть концентруватися якраз за акмеологічним осередком знань.

5.3 Моделювання підприємницької функції в умовах представлення послуги комерційними банками

Існують загальні шляхи підвищення конкурентоспроможності банку, аналогічні звичайним маркетинговим рішенням, що властиві для всіх без винятку підприємств, і специфічні методи, які враховують саме банківську специфіку, тобто специфіку комерційного банку як особливого підприємства зі специфічними, властивими тільки йому якостями. Звичайні методи розглянуті багатьма фахівцями та науковцями. За цим напрямом надруковано велику кількість навчальних підручників, монографій, наукових статей, доповідей тощо [56, с. 88].

Напрями підвищення конкурентоспроможності банку ґрунтуються на специфіці механізмів формування, збереження та збільшення банківського капіталу. Їх класифікація може бути представлена так:

1. Збільшення та вдосконалення банківських активів і капіталу:
 - збільшення розміру власного капіталу банку;
 - збільшення розміру залучених ресурсів;
 - оптимізація структури банківського балансу (через збільшення частки власного капіталу, частки залишків на поточних рахунках у структурі залучених ресурсів; якості кредитного портфеля та активів банку, поліпшення фінансових показників тощо).
2. Розвиток мережі банківських філій і регіональних представництв (є найбільш актуальним для України в сучасних економічних умовах):
 - збільшення кількості банківських філій на вітчизняному ринку банківських продуктів;
 - оптимізація організаційної структури та розташування регіональних філій і представництв;
 - відкриття та розвиток закордонних представництв і філій банку.
3. Розвиток банківських продуктів:
 - збільшення асортименту банківських продуктів (за рахунок упровадження інновацій та використання досвіду вітчизняних і закордонних банків);
 - підвищення якості банківських послуг через урахування потреб споживачів (особливу увагу треба приділяти клієнтам – фізичним особам);
 - підвищення ролі реклами, наукових досліджень, сучасних методів комунікацій при просуванні банківських продуктів;
 - оптимізація цінової політики на банківські продукти.
4. Підвищення фахового рівня працівників банківської системи:
 - чітке дотримання рекомендацій Національного банку України щодо прийняття на роботу тільки фахівців з відповідним рівнем освіти (вища юридична або економічна освіта бажано за профілем працевлаштування);
 - постійне підвищення кваліфікації працівників (стажування, семінари, тренінги, друга вища освіта тощо);

- підвищення мотивацій працівників до ефективної роботи (мотивація матеріальна, корпоративний дух, індивідуальний підхід до працівника тощо).

5. Поліпшення іміджу банку та підвищення довіри до нього:

- створення позитивного образу за допомогою благодійних акцій і заходів;

- інвестування (окреме або консолідоване) інвестиційних проектів національного масштабу, підтримка стратегічних галузей економіки України;

- жорстка політика боротьби та запобігання незаконних фінансових операцій, тіньових схем, механізмів уникнення оподаткування, конвертаційних технологій, «відмиття» брудних грошей тощо.

Для конкурентоспроможності банківської системи важливою є достатня кількість філій у кожному регіоні. Роль філій і регіональних представництв банку полягає у створенні мультиплікаційного ефекту як у межах національної банківської системи, так і в середині мережі окремого банку (внутрішньобанківський мультиплікаційний ефект) [56, с. 77]. Цей процес створюється завдяки клієнтській базі банку та впливає на його фінансову цінність.

Складова внутрішніх бізнес-процесів – інструмент створення вартості. Він визначає процеси, які трансформують нематеріальні активи в клієнтські та фінансові результати, тобто визначає, якими способами слід реалізовувати вибрану стратегію. Вона відповідає за два компоненти стратегії:

- 1) розробку і надання споживачам бізнес-пропозиції цінності, що дозволяють зберегти клієнтську базу в цільовому сегменті ринку;

- 2) удосконалення бізнес-процесів з метою підвищення фінансової прибутковості (табл. 5.3) [140, с. 3].

Таблиця 5.3 - Основні напрями, цілі, методи і показники оцінки клієнтської складової

Напрямок	Мета	Метод оцінки, показник
Задоволення клієнтів	Оцінити ступінь задоволення запитів споживачів	На основі маркетингових досліджень і експертних оцінок. Основними показниками є термін постачання, якість і ціна продукції
Збереження клієнтської бази	Зберегти наявну клієнтську базу підприємства з метою зміцнення позицій на ринку	Коефіцієнт збереження клієнтської бази
Розширення клієнтської бази	Розширення клієнтської бази з метою завоювання цільових сегментів ринку	Коефіцієнт розширення клієнтської бази
Прибутковість клієнтів	Максимізувати чистий прибуток від клієнта	Коефіцієнт, що характеризує

		прибутковість клієнта
Розширення частки ринку	Збільшувати частку підприємства на даному ринку з погляду кількості клієнтів, обсягу реалізованих товарів	Частка підприємства на ринку

Такі дії допоможуть втримати вже наявну клієнтську базу банку. Це створить сприятливі умови для дії мультиплікаційного процесу, що у свою чергу позитивно відіб'ється на конкурентоспроможності фінансової установи.

Стан економіки країни, в якій функціонує комерційний банк, потужно впливає на його роботу та подальший розвиток. Іншими словами, економічний стан країни впливає на роботу та розвиток фінансових установ та їхню клієнтську базу. Кожний комерційний банк, розробляючи плани на майбутнє, робить усе можливе для того, щоб створити розгалужену філіальну мережу. У результаті створення розгалуженої філіальної мережі банки паралельно нарощують клієнтську базу. Для того, щоб не втратити свою клієнтську базу, банку потрібно постійно проводити контроль над її рухом. Утримувати клієнтську базу можна тільки за допомогою професійного персоналу, високого рівня обслуговування, постійного удосконалення банківських продуктів і створення системи комплексного обслуговування. У процесі збору та акумулювання інформації про клієнтську базу банку її слід постійно аналізувати. Також необхідним видається вивчення історії обслуговування клієнта. Це надасть інформацію про те, якими продуктами він користувався, і за результатами клієнту надається статус, згідно з яким він зможе отримати більш вигідні умови за кожною із груп банківських продуктів. Як зазначає Ю. Заруба: "Зниження цін на пропоновані послуги – вагомий аргумент у конкурентній боротьбі, важливий елемент створення позитивного іміджу банківської установи, що великою мірою забезпечує їй прихильність клієнтів. Здешевлення послуг може забезпечити банку вищий, ніж у конкурентів, прибуток за рахунок більшого обсягу їх пропозицій, навіть у разі меншої, порівняно з конкурентами, дохідності" [141].

Як відомо, клієнтела є нематеріальним активом комерційного банку. Однак, попри всі інші активи комерційного банку, вона є досить нестабільною. Не слід забувати про те, що на неї впливає майже все, що відбувається з фінансовою установою: відгуки, реклама, різкі зміни в рейтингу, більш гнучкі продукти конкурентів, більш якісна рекламна кампанія конкурентів та економічні коливання в економіці країни (економічні цикли). Це не повний перелік усіх чинників, що впливають на поведінку клієнтів. У кожному комерційному банку має бути створений відділ, який повинен відстежувати поведінку клієнтів і прогнозувати все, що з ними пов'язане. Оскільки економічні цикли, що відбуваються в економіці, впливають на розвиток комерційних банків і, відповідно, на поведінку клієнтів, необхідно чітко сформулювати поняття циклу.

Цикл економічний (англ. *economic cycle*) – сукупність послідовно зміцнювальних одна одну фаз (криза, депресія, поживлення, піднесення), що утворює систему оновлення основного капіталу та виробництва загалом [51, с. 340]. Розглянемо класичну модель чотирифазного економічного циклу на рис. 5.7.

Рецесія (спад):

- фаза ділового циклу, коли національний обсяг виробництва скорочується, зменшуються обсяги купівельної спроможності населення, насамперед товарів тривалого користування, і зростають запаси цих товарів на складах у торговельній мережі;

- на скорочення закупівель і збільшення запасів на складах бізнес реагує скороченням виробництва, тому реальний ВВП починає зменшуватись;

- зменшуються інвестиції у галузі будівництва, автомобілебудування, устаткування;

- водночас скорочується попит на робочу силу. Спочатку скорочується середня тривалість робочого тижня, частина робітників відправляється у примусові відпустки, згодом їх звільняють з роботи, що призводить до безробіття;

- у період рецесії заробітна плата також може знижуватися, різко зменшуються прибутки комерційних установ.

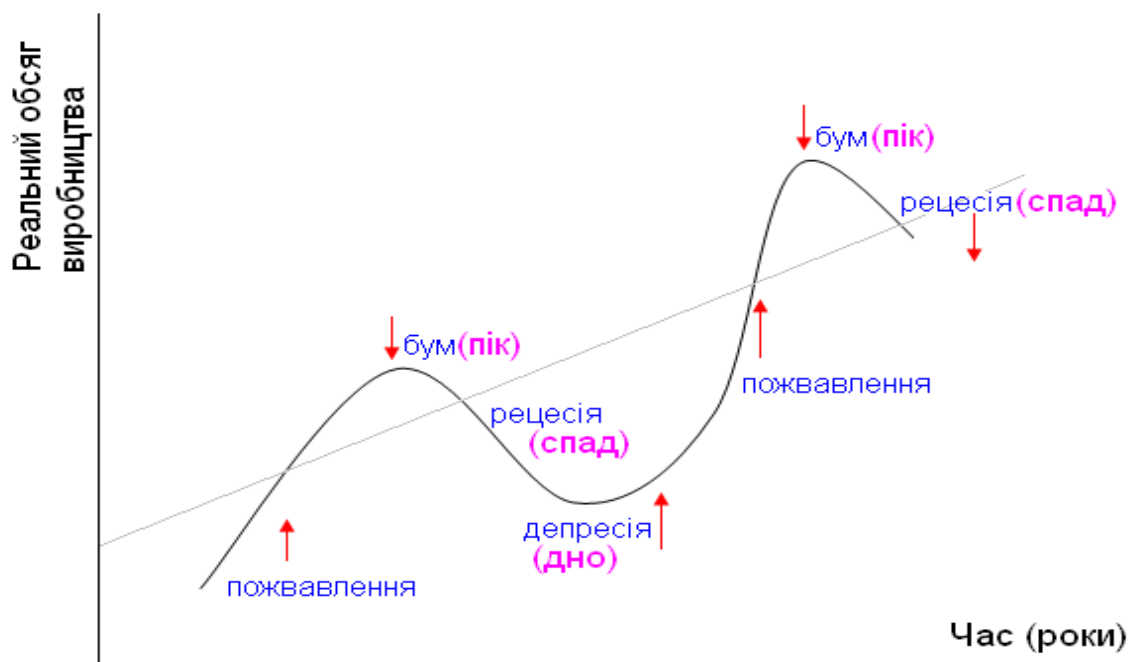


Рисунок 5.7 - Класична модель чотирифазного економічного циклу

Розглянемо у форматі «негатив – позитив», що відбувається з економікою країни в період рецесії (табл. 5.4).

Таблиця 5.4 - Рецесія (негатив і позитив)

Негатив	Позитив
<ul style="list-style-type: none"> • Скорочення виробництва • Банкрутство • Безробіття • Зниження життєвого рівня • Політична напруженість • Згортання соціальних програм • Створення загрози для демократії 	<ul style="list-style-type: none"> • Прискорення відмирання застарілих технологічних систем • Активізація структурної перебудови економіки • Технічне й технологічне оновлення виробництва • Підвищення ділової активності

Депресія:

- найнижча точка спаду, глибока й тривала;
- спад в економіці призводить до її кризи або стагнації;
- економіка перебуває у стані рецесійного розриву (фактичний ВВП < потенційний ВВП);
- період недовикористання економічних ресурсів і високого безробіття;
- виникає максимальний спад виробництва й торгівлі;
- різко зменшуються доходи й платоспроможний попит.

Пожвавлення:

- зростання ВВП і прибутків;
- зменшення кількості безробітних;
- підприємці або купують продуктивніше обладнання (продовжують виробництво старого товару з меншими витратами), або переозброюють виробництво (переходять на виробництво нової продукції);
- збільшується попит на інвестиційні товари, що стимулює виробництво.

Бум (пік, піднесення):

- найвища фаза циклу;
- доходи в суспільстві зростають;
- попит випереджає пропозицію, що викликає зростання цін;
- в економіці спостерігається повна зайнятість;
- виробництво працює на повну потужність;
- саме тут закладаються підвалини наступної кризи перевиробництва.

Кількість років, що проходить між двома піками або двома депресіями, становить 16 років. При цьому розподіл часу за фазами зафіксовано такий: бум – до 3 років; спад – до 4 років; депресія – до 1 року (без урахування Великої депресії 1929 – 1933 рр. і сучасної); пожвавлення – 8 років.

Статистичний аналіз роботи комерційних банків різних груп за рейтингом з уставного капіталу дає змогу зробити важливий висновок:

- під час *депресії* та *буму* оцінка вартості клієнтелі комерційного банку описується нормальним законом розподілу ймовірностей (більш детально це питання розглядається далі). Причому, під час буму ймовірність $p \rightarrow 1$, під час депресії $p < 0,2$. Тому вартість клієнтелі під час буму зростає, під час депресії – спадає;

- під час *піднесення* та *рецесії* оцінка вартості клієнтели описується пуассонівським (експоненціальним) законом розподілу. Під час піднесення коефіцієнт $\lambda \rightarrow 0$ (тому ймовірність втрати конкретного клієнта прямує до нуля); під час рецесії $\lambda \rightarrow 1$ (ймовірність втрати конкретного клієнта прямує до одиниці. З економічного погляду це означає, що комерційний банк утрачає клієнтів, а це автоматично призводить до знецінення вартості клієнтели в цілому).

Якщо дану ситуацію розглянути з погляду інвестора, обидві фази – піднесення та рецесія – є вигідними для інвестора. Розглянемо два окремих випадки: піднесення та рецесію.

Перша фаза (*піднесення*) – саме в такий період інвестору вигідно придбати комерційний банк у період його стабільної роботи та швидкого нарощення активів, однак, він змушений буде заплатити реальну його вартість. У цей же час він отримає фінансову установу, що діє, з найменшими ризиками для себе. Таким чином, ми маємо можливість визначити ризик інвестора щодо дійової клієнтели. У момент, коли починається процес передпродажної підготовки комерційного банку, ця інформація стає доступною для її клієнтів. Реакція багатьох клієнтів, які обслуговуються в комерційному банку, може бути різною: певний відсоток клієнтів, які обслуговуються, вирішують зовсім змінити банк. У цей час інвестор зіштовхується з реальною проблемою, а саме: як правильно спрогнозувати той відсоток клієнтів, котрі змінять банк, та тих, котрі продовжать обслуговуватися в комерційному банку. У момент піднесення кількість клієнтів постійно збільшується, й інвестор у цьому економічному становищі має найменший ступінь ризику.

Друга фаза (*рецесія*) – порівняно з піднесенням інвестор має змогу придбати комерційний банк за зниженою ціною. У цьому разі можна спостерігати, як швидко зменшується клієнтська база комерційного банку. Саме в цей період відбувається швидкий відплив депозитного портфеля комерційного банку, а це свідчить про те, що рівень довіри клієнта до фінансової установи зменшується. У цій ситуації інвестор несе подвійний ризик. За подібної економічної ситуації фіксується значна кількість звільнених з роботи й багато клієнтів будуть не в змозі сплатити або виконати свої обов'язки перед банком за своїми кредитними зобов'язаннями. Чинник продажу комерційного банку також спричинить відплив постійних клієнтів, які одразу звернуть свою увагу в бік більш стабільного комерційного банку. Як результат, інвестор несе подвійний ризик, пов'язаний з тим, що, придбаний ним комерційний банк з усією філіальною мережею в результаті всіх цих чинників може стати збитковим. Через відплив великої кількості клієнтів у подальшому комерційний банк не зможе стабільно працювати. Також необхідно прогнозувати, чи буде достатньо тієї кількості клієнтів, які залишилися обслуговуватися в комерційному банку, для окупності всіх постійних і змінних витрат банку. Тоді інвестор вирішить, чи зможе придбаний банк одразу принести прибуток своєму новому власнику або буде потребувати додаткових інвестицій для подальшого розвитку. У

момент рецесійного розриву спостерігається міцний зв'язок між комерційним банком і клієнтом. Комерційний банк не в змозі існувати без потрібної для нього мінімальної кількості клієнтів, що постійно обслуговуються в ньому.

Окремо слід відзначити групу ризиків утраченої можливості, яка має своїм джерелом імовірність настання непрямих (побічних) фінансових витрат, що виявляються в недоотриманні прибутку в результаті нездійснення клієнтом якогось заходу, який би дав змогу йому одержати цей прибуток (наприклад, відсутність страховки на авто, під яке було взято кредит і яке було зруйноване внаслідок автомобільної аварії або викрадене). Окремим випадком цього ризику є ризик внаслідок падіння загальноринкових цін, який найчастіше пов'язаний з падінням цін на всі цінні папери, що перебувають в обігу на ринку одночасно (наприклад, у результаті зниження загальної інвестиційної активності під час рецесії).

Щороку економіка країни переживає зміни. З цими змінами спостерігаємо перехід економіки на різні рівні, або економічні цикли. Кожна з цих стадій, у якій знаходиться економіка країни, має окремий вплив на розвиток фінансових установ, що працюють на її території. Економічні коливання також відображаються на розвитку банківського ринку України. Для аналізу нами було узяті дані десяти банків, які працюють на території України. Банки, які аналізуються, мають різний рівень стабільності, різну кількість філій та відділень, різну клієнтську базу. Ми використали дані десяти комерційних банків з різним рівнем надійності з 2004 до першого півріччя 2010 р. Економічні коливання в країні впливають на кількість, якість та конкурентоспроможність клієнтської бази комерційного банку. Аналізуються кредитні портфелі комерційних банків, а саме:

- кредитний портфель фізичних осіб;
- кредитний портфель юридичних осіб.

Колівання, які відбуваються в економіці, передусім впливають на населення країни. У свою чергу, економічні коливання змінюють поведінку населення, яке обслуговується в комерційних банках. Оскільки населення країни є клієнтами фінансових установ, воно стає їх нематеріальними активами, а його поведінка відображається на стабільності та конкурентоспроможності всіх комерційних банків загалом. Наглядним прикладом є криза, що розпочалася в 2008 р. Вона відобразила зміни поведінки населення України та відповідно вплинула на банківський сектор України. Клієнт, як ми вже раніше зазначали, є досить несталим нематеріальним активом. Сьогодні банківський сектор України не в змозі повернути до себе довіру клієнтів, а отже, не в змозі його стабілізувати. Необхідні статистичні дані кредитних портфелів фізичних та юридичних осіб десяти комерційних банків зведені до двох таблиць (табл. 5.5 та 5.6). Дані надані в млрд грн [88].

Таблиця 5.5 - Кредитний портфель фізичних осіб

№ з/п	Банк	Кредитний портфель фізичних осіб						
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	АКБ "ПриватБанк"	3092,37	6351,3	11559,1	18139,22	25785,94	21378,7	17912,47

2	ВАТ "Райффайзен Банк Аваль"	1930,34	4365,21	10532,4	17727,79	25535,64	23550,4	20713,16
3	ВАТ "Ощадбанк"	741,47	2696,33	2696,33	5200,32	7073,79	6066,85	5111,56
4	АТ "УкрСіббанк"	948,13	3174,24	9799,78	17828,41	30504,68	27971,1	24324,34
5	ПАТ "Укрсоцбанк"	1013,57	6953,26	6953,26	13193,25	24177,38	21746,2	18916,62
6	ВАТ КБ "Надра"	605,03	1677,54	3841,6	8563,41	16450,58	14968,1	13295,56
7	ПАТ "ВТБ Банк" (до 2006 р. АКБ "Мрія")	36,77	140,97	226,41	938,89	3384,9	3212,17	2849,11
8	АБ "Укргазбанк"	109,82	145,72	591,27	1421,74	3657,31	2980,79	2655,25
9	ПАТ "Індекс-Банк"	–	–	472,71	839,58	2239,15	1926,43	1817,53
10	ПАТ "СоцКомБанк"	–	19,02	43,18	96,29	224,3	201,17	191,63

З інформації, наданої в табл. 5.5 та 5.6, добре видно, як клієнтська база банку прореагувала на економічні коливання, тобто кризи 2008 р. У результаті такої реакції клієнтів на кризу багато банків отримали дисбаланс рахунків у зв'язку з відтоком грошових коштів з депозитних рахунків комерційних банків. Така сама ситуація спостерігається з кредитними портфелями комерційних банків. Однак якщо більш детально розглянути табл. 13, ми помітимо, що АКБ "ПриватБанк", ВАТ "Ощадбанк", ПАТ "Індекс-Банк" не тільки не зменшили свій кредитний портфель, а й змогли його збільшити. Якщо звернутися до даних табл. 4, бачимо, що ВАТ "Ощадбанк" у 2009 р. мав найбільший депозитний портфель, тому його стан у період кризи був більш стабільним і надав йому можливість утримати приріст у кредитному портфелі. Це ще один доказ того, яку важливу роль має нематеріальний актив – клієнтела і як він впливає на стабільність та конкурентоспроможність комерційного банку.

Таблиця 5.6 - Кредитний портфель юридичних осіб

№ з/п	Банк	Кредитний портфель юридичних осіб						
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	АКБ "ПриватБанк"	5434,6	7768,04	13197,3	19814	38634,66	37699,1	49423,61
2	ВАТ "Райффайзен Банк Аваль"	6151,08	7780,09	10349,6	18325,2	25552,34	17575,4	12443,72
3	ВАТ "Ощадбанк"	874,69	1415,29	1415,29	3265,08	27104,93	35498,5	33787,38
4	АТ "УкрСіббанк"	2469,5	4339,46	7736,38	11836,6	17202,8	10945,7	5660,44
5	ПАТ "Укрсоцбанк"	2952,33	5473,36	5473,36	10430	17822,12	14289,7	10992,58
6	ВАТ КБ "Надра"	1867,99	2425,66	3099,32	5459,06	6418,66	4861,22	2880,29
7	ПАТ "ВТБ Банк" (до 2006 р. АКБ "Мрія")	609,95	1308,2	1693,74	8025,22	20915,3	20344,1	17432,36
8	АБ "Укргазбанк"	816,24	991,7	1486,71	3236,61	5168,04	3609,89	1118,41
9	ПАТ "Індекс-Банк"	–	–	1010,41	511,38	1141,45	683,09	1292,39
10	ПАТ "СоцКомБанк"	–	52,06	138,66	234,13	496,94	462,81	408,75

З кожним роком клієнти стають більш освіченими та мають доступ до інформації про банки за допомогою спеціалізованих журналів та інтернет-сайтів. Таким чином, клієнт не завжди реагує на рекламу, бо має можливість порівняти її з послугами інших банків і вирішити, де йому більш вигідніше обслуговуватися. Також не слід не враховувати той факт, що кількість комерційних банків зростає, а населення країни за останні десять років

зменшилось. Така ситуація на ринку України свідчить про те, що комерційним банкам необхідно змінити свої погляди на клієнтів і розробити нову маркетингову стратегію, що допоможе втриматись на банківському ринку в майбутньому. Тому ми пропонуємо по-новому поглянути в бік зміни стратегії комерційного банку.

Нова маркетингова (стратегія) політика банку. З кожним роком спостерігається поява нових банківських установ на ринку України. Кожний новий комерційний банк, який виходить на банківський ринок України, йде на нього з новою маркетинговою стратегією, з новими та конкурентоспроможними банківськими продуктами. Однак такий швидкий приріст банківських установ у близькому майбутньому призведе до перенасичення банківського ринку України. Також не можна не відзначити швидке розгалуження їхньої філіальної мережі, яка на жовтень 2008 р. становила 1,344 тис. [142]. Кожний комерційний банк веде боротьбу за те, щоб зайняти свою нішу на банківському ринку України. Не слід забувати, що за декілька останніх років чисельність населення України стрімко скоротилася та за даними 2008 р. становить 46 мільйонів осіб. Щороку спостерігається поява нових банківських установ: за останні вісім років, починаючи з 2000 р., вони збільшилися з 153 до 181 банку, і це тільки ті, які мають ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій, а кількість населення зменшилася з 52 до 46 млн осіб [143].

Аналіз вищенаведених даних призводить до цілого ряду питань про те, які банки зможуть утриматися на досить великому конкурентному ринку, яку необхідно проводити політику комерційному банку, щоб утримати клієнтопотік, на кого сьогодні слід звернути свою увагу, щоб у майбутньому отримати доходи і т.п. Ці та інші питання хвилюють співзасновників комерційних банків. Кожен банк має свій маркетинговий відділ, де кожного дня ведеться робота над розробкою і створенням нової маркетингової стратегії, нових більш конкурентних банківських продуктів, нової політики, завдяки якій клієнт зробить свій вибір у бік конкретного комерційного банку, знайшовши в ньому те, що йому необхідно для задоволення його потреб.

Звернемося до питання політики (стратегії) комерційного банку щодо клієнтів, від успішності якої залежить його конкурентоспроможність і клієнтопотік у майбутньому. Зараз кожен комерційний банк України має власну стратегію розвитку, різниця лише в тому, що в одних вона має короткостроковий термін – від 1 до 5 років, а в інших – довгостроковий. Проте не слід викреслювати ті критерії, що раніше себе зарекомендували з позитивного боку і на які спирається клієнт при виборі: зручність, комфорт, швидкість прийняття рішень, прозорість та доступність. Кожний комерційний банк використовує ці критерії у своїй роботі з клієнтом. Така політика спрямована на те, щоб зробити обслуговування клієнта більш комфортним і якісним, створивши всі умови для втримання клієнтів. Якісна клієнтська база є важливим елементом, що впливає на стабільність фінансової установи. Саме завдяки стабільній клієнтській базі комерційний банк в змозі утриматись на конкурентному ринку, пережити ризики та не

втратити свою вартість. Банку необхідно проводити політику стабільної клієнтської бази. Конкурентоспроможність комерційного банку залежить від стабільності та довгостроковості відносин між клієнтською базою та комерційним банком.

Розглянемо один із моментів, як зробити обслуговування клієнтів у банку більш комфортним і зручним. Наприклад, зручний графік роботи банку: з 9:00 до 19:00 без перерви. Це свідчить про те, що кожний з клієнтів зможе підібрати зручний для себе час, щоб отримати в комерційному банку необхідну для себе консультацію або послугу. Сьогодні акцент робиться на роздрібного клієнта, і банки проводять розробку нових скоригованих програм для того, щоб працівник банку мав можливість одразу дати відповіді на всі запитання, враховуючи попередні рішення з кредиту. Також не слід забувати про те, що багато комерційних банків для того, щоб зробити свої банківські продукти більш прозорішими, відмовилися від використання прихованих комісій і тим самим стали доступнішими для клієнта. Це неповний перелік того, завдяки чому клієнт зупиняє свій вибір саме на цьому банку.

Але всі ці нововведення не розв'язують головної проблеми кожного комерційного банку, а саме: необхідності збільшення кількості клієнтів та в подальшому втримання їх у банку. У процесі вивчення цього питання ми провели поділ клієнтів на три групи: короткострокові, середньострокові та довгострокові (більш детально ці групи розкриті в розділі 1). Цей поділ клієнтської бази комерційного банку змушує нас звернути увагу на те, протягом якого терміну клієнт обслуговується, не змінюючи банк. Кожен комерційний банк витрачає колосальні грошові ресурси на розробку маркетингового плану, постановку цілей та виконання фінансових планів, розробку фінансових планів для проведення всеукраїнських рекламних кампаній за допомогою телебачення та інших видів реклами. Кінцевим результатом повинно бути збільшення клієнтопотoku і, відповідно, прибутків комерційного банку. Але жодна з них не спрямована на утримання вже наявної клієнтської бази в комерційному банку. Тому доходимо висновку, що головним завданням банку є втримання клієнта на максимальний термін. Чим довше клієнт продовжує обслуговуватися у фінансовій установі, тим більшою є можливість окупити затрачені ресурси на його залучення та отримати прогнозований прибуток. Довгострокові відносини між клієнтом і банком добре впливають на стабільність та конкурентоспроможність останнього.

У результаті проведення всеукраїнської рекламної кампанії відбувається різке збільшення клієнтської бази комерційного банку. Розглянемо ситуацію, коли після проведення всеукраїнської рекламної кампанії відбувається збільшення клієнтської бази на певний відсоток, але через тиждень, місяць, рік, десять років немає можливості проаналізувати, який відсоток становлять клієнти, що залишилися на обслуговуванні в комерційному банку, і на який строк. Тривалість обслуговування клієнта напряму залежить від довгострокової стратегії банку. На сьогодні 90 %

комерційних банків ведуть політику залучення нових клієнтів. Мало хто з них ведуть політику, спрямовану на утримання вже існуючої клієнтської бази. 2009 р. став важким для банківського ринку України і саме цього року виник новий ринок конкурентної боротьби, направлений на утримання наявної клієнтської бази. В результаті розв'язання цієї проблеми та стабільного приросту нових клієнтів з низькою втратою вже існуючої клієнтської бази комерційний банк стає більш стабільним і конкурентоспроможним.

Іноземний інвестор також звертає увагу на ту політику, яку обере комерційний банк для утримання своєї клієнтської бази. Ця політика враховується також у момент проведення оцінки і сильно впливає на вартість діючої фінансової установи. Інвестор проводить власні розрахунки та прогнозує свої ризики, пов'язані з впливом клієнтів під час придбання або продажу банку. Одним із перших комерційних банків, який розпочав змінювати стереотипи в підході до обслуговування клієнтів, став банк „Надра”. Саме він, починаючи з 2004 р., розпочав проведення ребрендингу, зробивши перші кроки в напрямі постійного проведення навчання своїх співробітників культурі обслуговування й спілкування з клієнтами. Паралельно банк „Надра” розпочав перепрофілювання своїх співробітників, зробивши з них широкопрофільних банківських спеціалістів. Можна зауважити, що нічого нового в цьому немає, але ці зміни були проведені не для того, щоб зменшити кількість співробітників для мінімізації витрат банку на їхнє утримання. Головною ідеєю стало зближення співробітника з клієнтом банку, що зменшує психологічний бар'єр між ними. Така політика, спрямована на зближення клієнта і співробітника банку, в близькому майбутньому матиме добрі результати.

Отже, повернемося до питання утримання клієнтської бази в комерційному банку. Внаслідок проведеної рекламної кампанії до банку було залучено певний відсоток нових клієнтів. У процесі проведення першої зустрічі клієнта з менеджером банку більший відсоток клієнтів одразу втрачається. Втрата клієнтів відбувається з причин недостатньої інформованості клієнтів під час проведення рекламної кампанії. Коли клієнт звертається до комерційного банку, він дізнається, що він не відповідає вимогам банку, віку, статусу, кредитній історії та іншим чинникам. Однак не слід забувати про те, що в результаті обслуговування за короткостроковими продуктами від одного місяця до одного року втрачається деякий відсоток від кількості клієнтів, що залишилися. Усі інші клієнти банку отримують середньострокові та довгострокові продукти і внаслідок цього стануть клієнтами банку на період від 1 до 30 років.

У результаті поділу клієнтської бази комерційного банку на три групи: короткострокові, середньострокові та довгострокові чітко проводиться паралель між строком дії банківського продукту та строком обслуговування клієнта. З цього випливає, що строк дії банківського продукту визначає прогнозований строк обслуговування індивідуального клієнта. Наприклад, клієнт банку має бажання придбати в кредит авто на термін від 5 до 7 років.

Цього клієнта ми маємо змогу просегментувати відносно банківського продукту „автокредитування нового авто”. Провівши таку сегментацію, ми робимо прогноз на те, що цей клієнт закріплюється за відповідним банківським відділенням на період дії продукту (у цьому випадку на 7 років). Зрозуміло, що цей період часу є відносним, бо клієнт має змогу закрити кредит достроково.

У процесі роботи постає проблема утримання клієнта без дострокового закриття кредиту і зміни банку. Це саме та проблема, яку сьогодні потрібно розв'язати комерційним банкам. Над цим питанням повинні працювати маркетингові відділи комерційних банків. Першим кроком до розв'язання саме цієї проблеми стало виникнення комісій за дострокове погашення кредиту. Наприклад, у разі дострокового погашення кредиту раніше двох років з клієнта додатково стягують комісію у розмірі 2% від суми дострокового погашення. Така додаткова умова зупиняє деяких клієнтів достроково закривати кредити й утримує їх у даному банку. Таким чином комерційний банк має змогу спрогнозувати строк обслуговування клієнта в конкретному комерційному банку.

Однак не слід забувати, що не можна втримати клієнта в банку саме таким чином. До цього питання слід підходити комплексно. Наступним етапом ми вважаємо кроки на шляху до утримання клієнтів у банку за рахунок прив'язки його до співробітника комерційного банку. Зробивши співробітника комерційного банку багатопрофільним спеціалістом, ми розв'язали наступну проблему, що покращило комфорт клієнта та припинило змушувати клієнта комерційного банку ходити по різних кабінетах і відділах банку. Внаслідок цього один співробітник має змогу проконсультувати й обслужити клієнта щодо всіх продуктів комерційного банку, тим самим активізується прив'язка клієнта до співробітника. Клієнт з усіма своїми питаннями звертається до одного співробітника банку, якого він вже знає. Такий співробітник стає для клієнта індивідуальним фінансовим консультантом, до якого він звертається в разі необхідності з усіх банківських питань. Така політика направлена на те, щоб зробити обслуговування клієнтів більш зручним і комфортним, а комфорт для клієнта під час вибору стоїть на першому місці.

Комерційним банкам необхідно приділити достатньо уваги для розроблення власної системи навчання співробітників банку культурі спілкування з клієнтом, елементам психології і таким чином зблизити клієнта та співробітника банку. Ми вважаємо, що на цьому перша стадія маркетингової стратегії завершується. Дивлячись на рекламні кампанії деяких українських банків, спостерігаємо переплетення усіх поколінь: бабуся, батьки, діти. Як уже зазначалося, банківські фінансові установи зробили все для того, щоб завоювати більшу кількість клієнтів. У результаті проведених ними рекламних кампаній, розроблення нових, прозорих і доступних для клієнта банківських продуктів, спільних акцій, які банки проводять з великими мережевими магазинами, призвели до переділу клієнтотоку в масштабах країни. Наразі можемо впевнено констатувати,

клієнтський ринок України поділений між 181 банком, які офіційно працюють на фінансовому ринку України. Вихід на ринок нового комерційного банку робить новий перерозподіл уже наявної клієнтської бази інших комерційних банків та країни в цілому. У цій ситуації вважаємо неправильним нарощування рекламної політики банку для «перетягування» клієнтів з інших банків. Більш стратегічно правильним рішенням є утримання уже наявної клієнтської бази комерційного банку, створивши такі умови для клієнта, щоб він відмовився змінити банк. Стратегії комерційного банку повинні бути спрямовані на те, аби клієнт після сплати свого кредиту залишався його подальшим клієнтом, а не змінював на інший.

Розробивши нову стратегію або умови, комерційний банк створить нову культуру, спрямовану на зближення та утримання клієнта в банку. Розглянемо приклад нової стратегії. Приміром, клієнт має добрі стосунки зі співробітником банку, і, приходячи до банку, отримує позитивні емоції від перебування саме в ньому, де йому добре та комфортно. Наступного разу, збираючись до банку, він вирішує узяти з собою дитину, яка також отримала позитивні емоції завдяки дружелюбній обстановці, посмішці співробітника, м'яким меблям тощо. Все це залишається у пам'яті дитини, яка наступного разу попросить батьків піти саме в цей банк.

Внаслідок використання саме цієї стратегії комерційний банк створює нову культуру, виникає еталон сімейного банку, до якого ходять усією родиною. Дитина вже з малого віку асоціює саме цей банк з родиною, сімейним комфортом. Такі дії спрямовані на майбутнього потенційного клієнта. А найголовніше, що дитину там вже знають, і коли настане час відкриття першого рахунку, платіжної карти або депозиту, ймовірно, вона обере саме цей банк. Така стратегія допоможе в майбутньому зберегти прибутки комерційного банку та гарантувати йому стабільність і конкурентоспроможність.

У процесі проведення оцінки комерційного банку доцільно дослідити проблему сегментації клієнтів. Розподіл клієнтів на фізичні особи, середній і малий бізнес, юридичні особи на сьогодні видається недостатнім. Поділ клієнтської бази саме за цими параметрами не дає достатньої інформації про клієнтську базу банку. Аналізуючи українські банки, до цього переліку можна ввести також російський ВАТ «ВТБ Банк», який увійшов на наш ринок п'ять років тому. Більшість комерційних банків України не мають розширеної системи моніторингу та розподілу клієнтської бази банку. Перш ніж розпочати проведення моніторингу клієнтської бази комерційного банку, її необхідно дослідити, зібравши про неї якомога більше інформації. Для більш точного прогнозу поведінки клієнта необхідно своєчасно передбачити зміни в побажаннях клієнтів, щоб своєчасно внести зміни до маркетингової стратегії банку, рекламної кампанії та продуктової бази, зробивши більш привабливими умови обслуговування. Маркетинговому відділу комерційного банку слід приділяти увагу не тільки новим клієнтам, але й уже наявній клієнтській базі. Йому треба постійно аналізувати поведінку тих клієнтів, які вже є клієнтами банку, та прогнозувати їхню поведінку на майбутнє. Банку

необхідно володіти повною інформацією про те, які наміри в клієнта і чи планує він обслуговуватися тут у майбутньому. Нині ефективну систему моніторингу клієнтської бази має ВАТ КБ «Надра», який розробив власну систему звітності продажу продуктової бази банку. Завдяки системі звітності головний офіс банку в змозі кожен день отримувати повну інформацію про клієнтопотік у розрізі міжрегіонального управління, філії, відділень та навіть кожного менеджера. Ця щоденна звітність містить у собі повну інформацію про кількість проданих банківських продуктів кожним менеджером, який працює у відділенні банку протягом робочого дня.

Завдяки цій звітності працівники головного офісу банку мають можливість у разі необхідності легко проаналізувати всю роботу банку. Потенційний інвестор також має змогу ознайомитись з такою інформацією, яка допоможе вплинути на прийняття позитивного рішення. Подібна система моніторингу є унікальною, а отже, може збільшити вартість комерційного банку. Приклад звітності, яку використовує банк, представлено в додатку В.

У момент реорганізації (ребрендингу) банком „Надра” була розроблена нова система звітності, що допомагає отримувати найширшу інформацію про роботу конкретного регіону та його фінансові результати. Як уже згадувалося вище, у жовтні 2006 р. головним банком було доведено службовим листом новий вид звітності, що складається з безлічі файлів. Документ *«Реєстр проданих продуктів»* призначений для щоденного моніторингу виконання плану продажів банківських продуктів у рамках Концепції преміювання співробітників регіональної мережі ВАТ КБ «Надра». Цей файл створений на базі програми Microsoft Excel. При правильному його заповненні він дає змогу щодня отримувати інформацію про виконання плану продажів у балах, як окремо за кожним менеджером, так і за пунктом продажів у цілому.

Насправді, працівниками банку «Надра» була виконана колосальна робота. *«Реєстр проданих продуктів»* містить у собі інформацію про роботу всієї філії, враховуючи роботу закріпленої за ним мережі відділень (пунктів продажу) й кожного менеджера зокрема. Розглянемо схему надання звітності для головного банку (ГБ). Відповідно схему надання щоденного звіту для головного банку представлено в додатку Д.

Банком запропонована система звітності, що правильно структурована. Комерційний банк обслуговує клієнтів трьох сегментів, а саме:

- роздрібний бізнес;
- малий бізнес;
- корпоративний бізнес.

Для зручності в аналізі кожному з цих трьох банківських напрямів була надана своя літера. У категорію Менеджери з продажу входять співробітники категорії С і D у рамках Концепції преміювання співробітників регіональної мережі ВАТ КБ «Надра».

Також цей документ передбачає підбиття підсумків щодо виконання плану з продажу банківських продуктів за підсумками за звітний місяць як у цілому з пунктів продажу, так і з кожного менеджера зокрема.

Реєстр проданих продуктів поданий у вигляді файлу програми Excel.

Файл «Реєстр проданих продуктів (на кожного менеджера з продажів)» (*manager (Рітейл).xls, manager (Корпоратив).xls*) призначений для щоденного й підсумкового за місяць моніторингу виконання індивідуального плану продажів у балах кожного менеджера за продажами банківських продуктів відповідного напрямку відповідного пункту продажів.

Файл «Реєстр проданих продуктів разом по площадці» (*plosh.xls*) призначений для щоденного й підсумкового за місяць моніторингу виконання плану продажів у балах у цілому з пунктів продажу начальником відділення.

Файл «Реєстр проданих продуктів разом по РУ» (*RU.xls*) призначений для щоденного й підсумкового за місяць моніторингу виконання плану продажів у балах у цілому з регіонального управління директором РУ.

Також не можна упустити таку важливу деталь, як захист. Кожен з цих трьох банківських напрямів має свій файл, недоступний для співробітників інших напрямів. Усі файли мають закритий характер, а саме: всі осередки закриті від зміни й перебувають під паролем. Система захисту створена для того, щоб не допустити можливі махінації з балами.

Інформація у цих документах ділиться на 3 частини:

1) інформація, яка доводиться Головним банком;
2) інформація, яка заповнюється майданчиком продажів. Відповідальність за коректність заповнення даної інформації лежить на менеджерах з продажів та на начальнику відповідного відділення і директорів РУ;

3) інформація, яка розраховується автоматично.

У цьому листі необхідно вручну ввести категорії кожного менеджера в колонку Категорія (C1, C2, D) згідно з Концепцією преміювання співробітників регіональної мережі, а саме:

- Менеджери з роботи з фізичними особами – категорія C1.
- Менеджери з роботи з малим бізнесом – категорія C2.
- Менеджери з роботи з корпоративними клієнтами – категорія D.
- Віртуальний менеджер з роботи з фізичними особами – категорія C1.
- Віртуальний менеджер з малого бізнесу – категорія C2.
- Віртуальний менеджер з корпоративного бізнесу – категорія D.

Після виконання всіх вищеназваних дій начальник відділення формує звіт для свого регіонального управління за такою технологією. З метою моніторингу виконання планів продажу у балах та об'ємних показників встановлюється такий порядок дій:

1. Менеджер з продажу банківських продуктів вводить щоденно в файл „Реєстр проданих продуктів” всю інформацію про продані продукти й у кінці робочого дня надає цей файл начальникові відділення.

2. Начальник відділення (коуч – менеджер відділення) щоденно отримує і підтягує файли з інформацією: „Реєстр проданих продуктів

віртуального менеджера” з кожного сегмента бізнесу, який присутній на відділенні, „Реєстр проданих продуктів разом по площадці”.

Файл „Реєстр проданих продуктів разом по площадці” в кінці кожного робочого дня начальник відділення подає у регіональне управління.

3. Директор РУ (коуч – менеджер РУ), отримавши файл з інформацією, формує звіт „Реєстр проданих продуктів разом по РУ”. Необхідно щоденно до 10.00 години дня, наступного за звітним, надавати щоденний звіт про продані продукти.

Підводячи підсумки, можна додати, що система звітності створена таким чином, що кожен елемент (тобто файл) не може бути випущеним. Пропущений або недопідтягнутий файл не дає змоги сформувати звіт. Тому, доки не буде надана повна інформація, звіт не формується далі, що свідчить про його структурну та захищену систему. Отже, доки система не отримає всю інформацію, вона відмовляється формувати звіт.

Аналізуючи звітність комерційного банку, ми бачимо, як відбувається щільний контроль за індивідуальною роботою кожного менеджера банку. Ця звітність постійно вдосконалюється, акумулюючи в собі все більшу кількість необхідної інформації. Розробляючи таку звітність (у вигляді таблиці Microsoft Excel), головний банк намагався створити її таким чином, щоб вона проводила моніторинг роботи кожного менеджера окремо. Кожен менеджер комерційного банку повинен заповнити в таблиці такі дані про себе: ПІБ, посада менеджера, його контактний телефон і номер відділення, у якому він працює. Таким чином, головним банком проводиться повний контроль роботи менеджера протягом доби, місяця, року.

Головний банк, створивши таку звітність, намагався зробити таке:

- розробити систему моніторингу роботи всього банку загалом;
- отримувати повну інформацію про роботу кожного менеджера банку й виконання ним індивідуального плану для подальшого його преміювання;
- допомогти кожному менеджеру банку проводити власний моніторинг і планувати виконання свого індивідуального місячного та річного планів;
- отримувати повну інформацію з продажу банківських продуктів за сегментами й мати можливість аналізувати, на які банківські продукти більший попит ринку, а які необхідно вдосконалити, щоб зробити їх більш конкурентними та доступними для кінцевого споживача клієнтської бази банку.

Проте навіть така щільна система моніторингу продажу банківських продуктів не дає нам повної інформації про те, яким клієнтам було надано кредит, на яку суму та на який строк. Отже, ми маємо повну інформацію про те, яку кількість продуктів комерційного банку було реалізовано, її кредитний/депозитний портфель, але жодних даних про те, кому і на який термін. Ми пропонуємо вдосконалити цю систему моніторингу, розширивши її можливості в напрямі детальної сегментації клієнтської бази комерційного банку. Так ми зможемо провести подальше сегментування та моніторинг

клієнтської бази банку згідно зі строком обслуговування: короткострокові, середньострокові та довгострокові.

На рис. 5.8 розглянемо поділ клієнтів на три сегменти: фізичні особи, середній і малий бізнес, юридичні особи. Фізичні особи мають індивідуальний поділ на короткострокові, середньострокові та довгострокові.

Також не слід забувати про те, що ця клієнтська база поділяється на дві категорії.

„А” – клієнти, які користуються разовими послугами (обмін валют, переказ коштів...).

„Б” – постійні клієнти банку (депозити, кредити, зарплатні проекти).

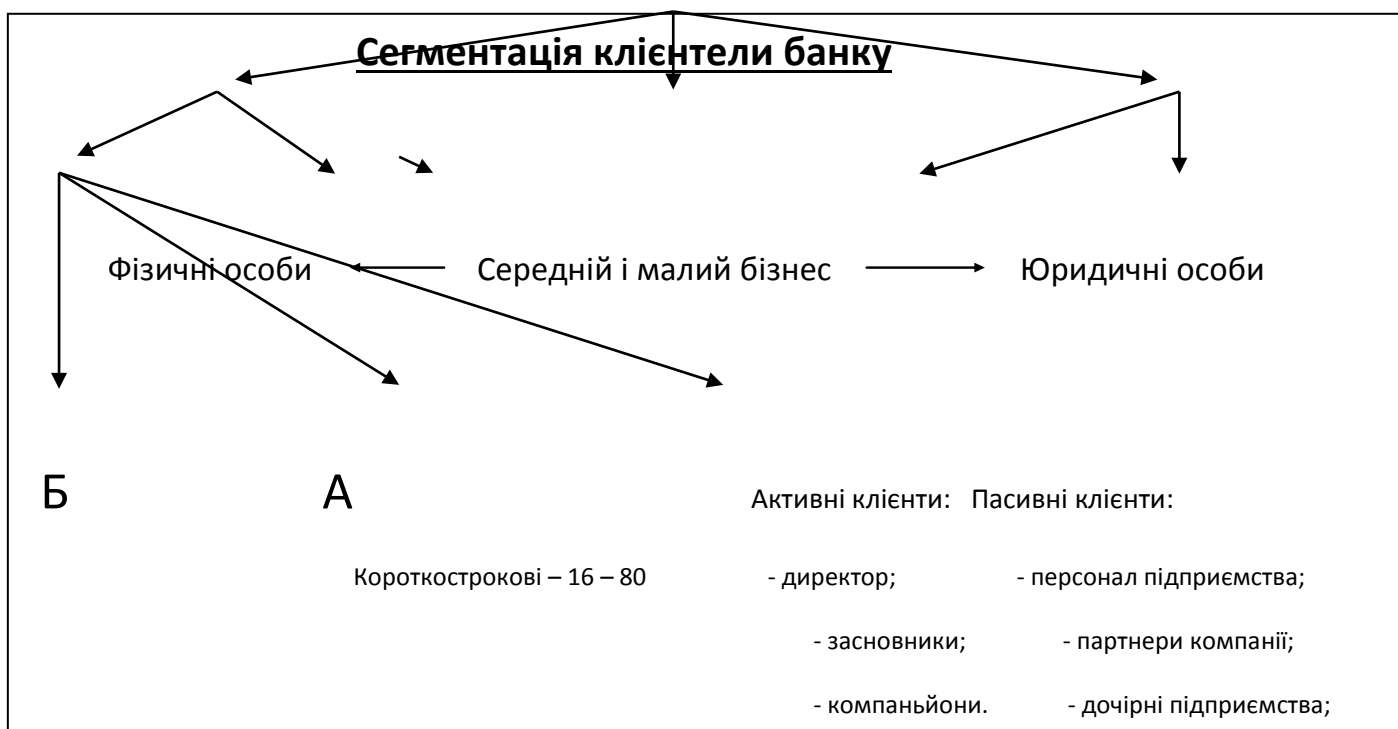


Рисунок 5.8 - Поділ клієнтської бази банку на сегменти

Працівники головного банку завдяки введенню додаткового моніторингу клієнтської бази банку зможуть отримувати повну інформацію про стан, рух клієнтів і прогнозувати необхідність залучення депозитних коштів; проводити моніторинг кожного клієнта, якими банківськими продуктами він користувався протягом одного, трьох, п'яти й двадцяти років; розробляти системи, які уможливають утримання клієнта в банку, розробляти антикризові засоби в момент економічного спаду (депресії). Звітність, яку розробив ВАТ КБ «Надра», містить у собі багато важливої інформації, що використовує та аналізує головний банк. Завдяки цій звітності головний банк може проводити моніторинг і розробляти нові стратегії розвитку комерційного банку. Однак ця звітність не несе в собі жодної інформації про клієнта комерційного банку. Отже, вона не спрямована на аналіз основного нематеріального активу банку – клієнтели. Тому ми пропонуємо вдосконалити цю систему моніторингу та розширити її інформаційні

можливості, додавши до неї індивідуальну інформацію про кожного клієнта банку. Інформацію, яку необхідно додати, подамо в табл. 5.7.

У результаті вдосконалення звітності розширені дані допоможуть знайти відповіді на питання або спрогнозувати таке:

- зробити прив'язку клієнта до банківського продукту;
- спрогнозувати орієнтований строк обслуговування клієнта в банку;
- отримати повну інформацію про те, якими банківськими продуктами користується (користувався) клієнт протягом певного проміжку часу: один, три, п'ять, двадцять років;
- на основі даних, отриманих завдяки цьому аналізу, дослідити, як можна втримати клієнта в комерційному банку в подальшому;
- провести повну сегментацію кредитного та депозитного портфелів, розподіливши їх між клієнтами комерційного банку;
- мати інформацію про індивідуальний кредитний і депозитний портфелі кожного банківського менеджера;
- володіти повною інформацією про прив'язку клієнтів, які обслуговуються в банку, до менеджера комерційного банку;
- провести аналіз ефективності роботи менеджера, з'ясувавши, яку кількість нових клієнтів він залучив протягом певного часу;
- також можна провести аналіз та спрогнозувати втрату клієнтської бази в результаті звільнення співробітника.

Таблиця 5.7 - Моніторинг клієнтської бази банку

Дата заяви	Ідентифікаційний номер	ПІБ (заявника)	Організація заявника	Дата відкриття рахунку	Назва продукту	Термін кредитування (розміщення депозиту)		Установа ліміту	№ договору	Ліміт кредитування	Примітка (дострокове погашення кредиту або розірвання депозиту)
						строк	валюта				
1											
2											

Останній пункт потребує роз'яснення. Кожний менеджер, який працює в банку, за період своєї роботи створює власну клієнтську базу. Потім всі ці дані у вигляді звіту він подає начальнику відділення для ознайомлення з обсягом проведеної роботи за день. Відбувається накопичення інформації про кожного клієнта, яку можна в разі необхідності проаналізувати. Ці дані щовечора аналізує начальник відділення, тим самим роблячи прогноз виконання місячного плану. Далі, того самого вечора, всі дані надходять до головного офісу банку. Тут постає необхідність удосконалити цей вид звітності внесенням змін до неї, розширенням даних про кожного клієнта. Отримавши ці відомості, можна аналізувати клієнтську базу кожного

менеджера комерційного банку, його власний депозитний та кредитний портфелі.

Розглянемо ситуацію, що відбувається під час звільнення співробітника. Він намагатиметься забрати з собою всю клієнтську базу, яку він обслуговував. Такими діями він зменшує майбутній прибуток фінансової установи від клієнтської бази. У свою чергу, комерційний банк володіє повною інформацією про власний кредитно-депозитний портфель та клієнтів, яких обслуговував цей менеджер. Банк зможе провести роботу з клієнтами менеджера, який звільнюється, спрямовану на їхнє утримання. Ця система на даний час не використовується в жодному банку на території України.

Своєчасність та актуальність аналізу й дослідницької роботи щодо виявлення методики проведення аналізу клієнтської бази комерційного банку не підлягає сумніву. Теперішній стан економіки України та наслідки кризи, яку відчув на собі банківський ринок у 2008 р., продемонстрував, що більшість комерційних банків України не були готові до такої сильної кризи. Власники та співвласники намагаються всіма методами утримати свій бізнес від банкрутства.

Деякі з власників комерційних банків беруть на себе рішення зовсім вийти з цього виду бізнесу методом повного продажу своєї фінансової установи. Інші вирішують звести декілька комерційних банків в один, об'єднавши свої мережі відділів, банкоматів, клієнтську базу та індивідуальний досвід роботи. Економічний стан у країні сприяв збільшенню попиту на послуги оцінки вартості підприємства. Власник комерційного банку намагається врахувати всі чинники, що впливають на вартість банку, адже вона є його нематеріальним активом, який має власну фінансову цінність. Одним із таких чинників бачиться клієнтська база комерційного банку. Однак ми зіштовхуємося з реальною проблемою відсутності методики проведення оцінки цього нематеріального активу. Отже, зрозуміло, що попит на даний вид послуг підвищився, а методики визначення їх вартості не існує. Тому необхідно приділити достатньо уваги вивченню питання вартості клієнтської бази банку та механізму її впливу на його розвиток. Клієнтська база – найголовніша складова ресурсного потенціалу банку. Завдяки нарощенню клієнтської бази комерційний банк має змогу успішно розвиватися, акумулюючи у своїй системі велику ресурсну базу. Накопичення та правильний перерозподіл ресурсів дає банку великі прибутки. Тому наявність великої та стабільної клієнтської бази впливає на вартість фінансової установи під час проведення її оцінки в силу двох причин:

- по-перше, вона є необхідною умовою функціонування банку в цілому;
- по-друге, виступає вирішальним чинником, що визначає масштаби банківської діяльності, фінансовий стан та ефективність банківського бізнесу.

Вивчаючи детальніше це питання, ми зіткнулися з проблемою відсутності необхідної інформації щодо нього. На сьогодні не існує єдиного

методу проведення оцінки клієнтської бази, тому що на вартість клієнтеля впливають багато чинників. Адже клієнтеля – це гнучкий нематеріальний актив, який може значно збільшитись у результаті проведення рекламної кампанії, і різко зменшитись під впливом таких чинників, як криза, продаж банку, невігідні умови обслуговування, недовіра до банку тощо.

Розглянемо два методи розрахунку вартості клієнтської бази банку в періоди стабільного економічного стану в країні та кризи.

Спочатку надамо *пояснення до першого методу*:

- «фінансова потужність» (позначення f) – частка певної клієнтської групи в загальній кількості кредитів, виражена у відсотках;
- емпіричний коефіцієнт ризику (позначення r) – число, що показує, яка частка тієї чи іншої групи відмовиться від послуг кредитування ($r < 0$) або на яку частку рівень кредитування збільшиться ($r > 0$);
- величина зміни емпіричного коефіцієнта a (коефіцієнт Вейбулла) задається з роками [45, с. 60];
- суму, яку банк може надати у вигляді кредиту для обчислень, беремо рівною 10000000,00 грн.

Початкову вартість клієнтеля знаходимо за формулою (5.6):

$$S_{\text{початкова}} = \sum_{i=1}^n S \cdot f_i \cdot k_i, \quad (5.6)$$

де f_i та k_i – «фінансова потужність» та середній рівень кредиту для i -ї групи клієнтів відповідно.

Клієнтська база банку – це кількість людей, яких необхідно просегментувати для того, щоб мати змогу правильніше провести розрахунки.

Для цієї сегментації використовувалася табл. 5.8, звідки маємо: $n = 1$.

Таблиця 5.8 - Сегментація клієнтеля

				% від загальної кількості («фінансова потужність») (f)	Емпіричний коефіцієнт ризику (r)	Номер групи клієнтів (i)	
Фізичні особи	А	Короткострокові		2	-0,3	1	
		Короткострокові		4	-0,2	2	
	Б	Середньострокові	Молоді сім'ї		4	-0,15	3
			Студенти		1	-0,5	4
			Пенсіонери		3	0,05	5
			Працівники бюджетної сфери		4	0	6
	Довгострокові	Сім'ї зі стажем		7	-0,1	7	
		40 – 55 років		7	-0,3	8	
		>55		8	-0,4	9	
		Працівники бюджетної сфери		4	0	10	
	І	Активні			25	0,2	11
Пасивні		Персонал		7	0,1	12	

		Партнери	8	0,1	13
		Дочірні підприємства	6	0,05	14
		Клієнти компанії	9	-0,05	15

Ми здійснили сегментування всієї клієнтської бази банку стосовно строку обслуговування наступним чином: короткострокові, середньострокові й довгострокові клієнтські групи (див. розділ 1, 1.3).

Також не слід забувати про те, що ця клієнтська база поділяється на дві категорії: „А” та „Б”.

За визначенням М. І. Кулагіна, клієнтела – це наявність постійних клієнтів у підприємства, перспективи його розвитку [45, с. 4].

Середні рівні кредитів для різних груп клієнтів задано в табл. 5.9.

Таблиця 5.9 - Рівень відсоткових ставок за кредитами

Сегмент	Назва продукту	Відсоток
Фізичні особи	Нерухомість	25
	Авто	22
	Готівка	35
Юридичні особи		22

Будемо вважати, що кредити розподіляються рівномірно, тобто для середньострокових і довгострокових кредитів фізичних осіб (молоді сім'ї, сім'ї зі стажем, люди віком 40–55 років та старші): *Нерухомість : Авто : Готівка = 1:1:1*. Що стосується короткострокових кредитів, то вони мають відсоткову ставку 35%.

Після першого періоду (наприклад, 1 рік) треба врахувати емпіричний коефіцієнт ризику. Отримаємо формулу: $S_1 = \sum_{i=1}^n S \cdot f_i \cdot (1+r) \cdot k_i$. (5.7)

Ця формула дає можливість проаналізувати лише один рік. Для того, щоб ми могли використовувати формулу (10) та проаналізувати проміжок часу в декілька років, її необхідно було дописати.

Для другого й подальших періодів формула, яку будемо вважати загальною, має вигляд:

$$S_m = \sum_{i=1}^n S \cdot f_i \cdot (1+r)^m \cdot k_i \cdot a_1 \cdot \dots \cdot a_{m-1}. \quad (5.8)$$

Усі обчислення проведені за допомогою електронної (Microsoft Excel) табл. 5.10.

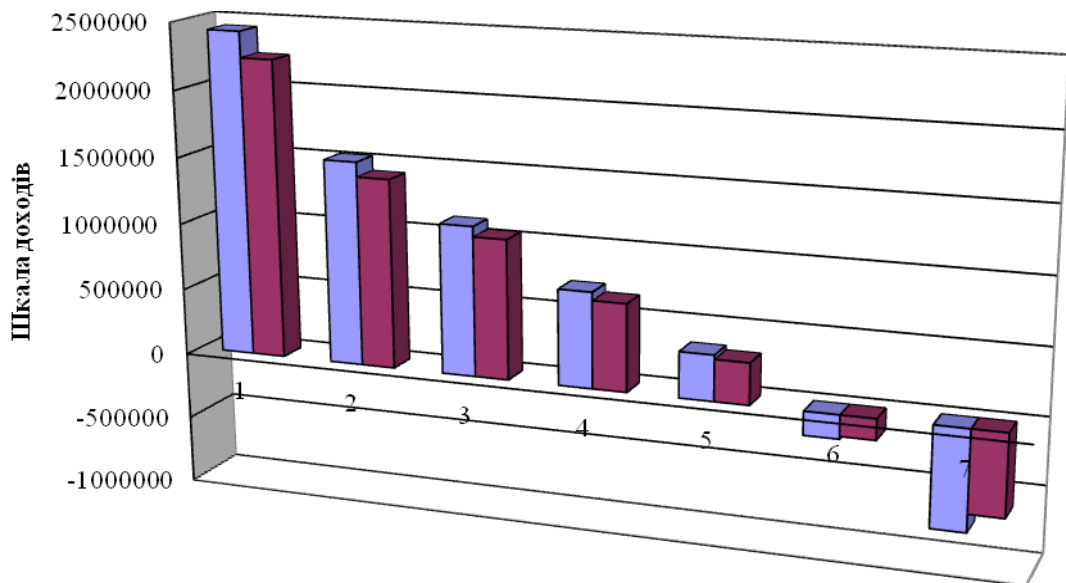
Реальний дохід – грошовий дохід, визначений з урахуванням реальних цін на товари й послуги та утриманих податків. Означає кількість благ, що їх можна придбати за отримані доходи [144]. Валовий дохід (англ. *gross income*) – частина вартості виробленої валової продукції та наданих послуг за відчисленням вартості матеріальних витрат, тобто знову створена вартість, до якої входить заробітна плата та прибуток [51, с. 32].

Аналізуючи рис. 5.9, можна зробити такі висновки. Керівництво банку повинно стежити за зміною емпіричного коефіцієнта ризику. У разі його зниження (тим більше переходу у від'ємну площину) необхідно звернути увагу на такі показники, як відсотки з кредитів і депозитів.

Враховуючи наслідок із закону Оукена, необхідно знижувати відсоткову ставку з кредитного продукту для певних сегментів клієнтів. У разі зменшення відсоткової ставки з кредитів на 1 % емпіричний коефіцієнт ризику зростає на 0,05. Тобто, якщо при ставці відсотка 35 % емпіричний коефіцієнт $r = -0,4$, то при зниженні цієї ставки на 8 % він буде дорівнювати $r_1 = r + 0,05 \cdot 8 = 0$. Таким чином, вплив клієнтів відбувається лише за рахунок коефіцієнта Вейбулла.

Таблиця 5.10 - Модель визначення вартості клієнтів комерційного банку

			Кредит, %	f (%)	Початок 2002 р.	r	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Короткострокові			35,00	2,00	270000	-0,30	179550,00	119400,75	76894,08	48443,27	29501,95	17553,66	10444,43
			35,00	4,00	540000	-0,20	410400,00	311904,00	229561,34	165284,17	115037,78	78225,69	53193,47
Середньострокові	Молоді сім'ї	Нерух.	25,00	1,33	166250	-0,15	134246,88	108404,35	84772,20	64850,74	47957,12	34649,02	27979,08
		Авто	22,00	1,33	162260	-0,15	131024,95	105802,65	82737,67	63294,32	46806,15	33817,44	27307,58
		Готівка	35,00	1,33	179550	-0,15	144986,63	117076,70	91553,98	70038,79	51793,69	37420,94	30217,41
	Студенти		35,00	1,00	135000	-0,50	64125,00	30459,38	14011,31	6305,09	2742,71	1165,65	553,69
	Пенсіонери		35,00	3,00	405000	0,05	403987,50	402977,53	389276,30	367866,10	336045,68	299920,77	299170,97
	Бюджетники		35,00	4,00	540000	0,00	513000,00	487350,00	448362,00	403525,80	351067,45	298407,33	283486,96
Довгострокові	Сім'ї зі стажем	Нерух.	25,00	2,33	291250	-0,10	249018,75	212911,03	176290,33	142795,17	111808,62	85533,59	73131,22
		Авто	22,00	2,33	284260	-0,10	243042,30	207801,17	172059,37	139368,09	109125,21	83480,79	71376,07
		Готівка	35,00	2,33	314550	-0,10	268940,25	229943,91	190393,56	154218,78	120753,31	92376,28	78981,72
	40 - 55	Нерух.	25,00	2,33	291250	-0,30	193681,25	128798,03	82945,93	52255,94	31823,87	18935,20	12591,91
		Авто	22,00	2,33	284260	-0,30	189032,90	125706,88	80955,23	51001,79	31060,09	18480,76	12289,70
		Готівка	35,00	2,33	314550	-0,30	209175,75	139101,87	89581,61	56436,41	34369,78	20450,02	13599,26
	>55	Нерух.	25,00	2,66	332500	-0,40	189525,00	108029,25	59632,15	32201,36	16809,11	8572,65	4886,41
		Авто	22,00	2,66	324520	-0,40	184976,40	105436,55	58200,97	31428,53	16405,69	8366,90	4769,13
		Готівка	35,00	2,66	359100	-0,40	204687,00	116671,59	64402,72	34777,47	18153,84	9258,46	5277,32
	Бюджетники		32,00	4,00	528000	0,00	501600,00	476520,00	438398,40	394558,56	343265,95	291776,06	277187,25
Юридичні особи	Активні клієнти		22,00	25,00	3050000	0,20	3477000,00	3963780,00	4376013,12	4726094,17	4934042,31	5032723,16	5737304,40
	Персонал підприємства		22,00	7,00	854000	0,10	892430,00	932589,35	943780,42	934342,62	894165,89	836045,10	873667,13
	Партнери компанії		22,00	8,00	976000	0,10	1019920,00	1065816,40	1078606,20	1067820,13	1021903,87	955480,12	998476,72
	Дочірні підприємства		22,00	6,00	732000	0,05	730170,00	728344,58	703580,86	664883,91	607371,45	542079,02	540723,82
	Клієнти компанії		22,00	9,00	1098000	-0,05	990945,00	894327,86	781642,55	668304,38	552353,57	446025,51	402538,02
Номинальна вартість					12432300		11525465,55	11119153,83	10713652,3	10340095,59	9824365,08	9250744,11	8788206,90
10000000	0,95												
Реальна вартість	0,92				2432300		1525466	1119154	713652	340096	-175635	-749255,89	8788205,95
	0,9				8,0%		7,2%	6,8%	8,6%	9,3%	11,4%	18,2%	18,0%
	0,87				2237716		1415632,03	1043051,37	652278,21	308466,70	-155612,54	-612891,32	7206328,88
	0,85												



	1	2	3	4	5	6	7
■ Валовий дохід	2432300	1525466	1119154	713652	340096	-175635	-749255,89
■ Реальний дохід	2237716	1415632,03	1043051,365	652278,206	308466,7006	155612,5391	-612891,318

Рис. 5.9 - Валова і реальна вартість клієнтеля

У своїй статті «Переваги застосування нових кредитних технологій» І. Г. Брітченко [145] звертає увагу, що третьою відмінністю є значне здешевлення кредитних ресурсів при використанні нових технологій споживчого кредитування, що відбувається завдяки таким чинникам:

- зниження кредитного ризику за рахунок диверсифікації кредитного портфеля та усунення об'єктивних чинників, які заважають повному поверненню кредитних ресурсів;
- збільшення ресурсної бази банківської системи за рахунок більшої частки повернення кредитних ресурсів та їх ефективного множення за допомогою механізму грошового мультиплікатора.

Для прикладу: 2007 р. банк отримав від'ємний реальний дохід: $S = -148700,4$. Без зміни податкової ставки очікуваний дохід 2008 р. $S = -607466,936$. Якщо змінити відсоткову ставку з кредитів лише для групи «бюджетники» з 35 до 30 %, тоді $r = 0,25$, й очікуваний дохід $S = -553223,115$. Якщо ж цю відсоткову ставку змінити для групи «активні клієнти» з 22 до 20 %, то очікуваний дохід $S = -269827,356$. Нарешті, якщо для всіх груп клієнтів зменшити відсоткові ставки на 2 %, то $S = 70196,78 > 0$. У результаті зменшення кредитної ставки банк отримує ряд переваг, а саме: збільшення кількості клієнтопотуку. Більша кількість клієнтів у змозі отримати кредит через зменшення ставки, відсотка ризику неповернення кредиту.

Пояснення до другого методу

У другому методі ми розглянемо методику оцінки клієнтської бази банку з урахуванням економічної кризи в країні. Аналіз клієнтської складової ґрунтується на розробленні двох груп показників: індикаторів запізненої дії

та випереджальних індикаторів [146, с. 50]. Класифікація індикаторів запізненої дії, які розкривають основні напрямки аналізу та відповідні показники, що їх характеризують, наведені в додатку Е (п. 1, рядки 1 – 4) [76, с. 71].

Індикатори запізненої дії використовуються для дослідження вже виконаних дій, тобто мають ретроспективну спрямованість щодо прийняття відповідних управлінських рішень. Такі показники характеризують не чинники, а результати відповідних дій банківських службовців, тому належать до цінних показників. Ці показники мають кількісний характер.

Слід зауважити, що структурний аналіз клієнтів необхідно проводити окремо стосовно фізичної та юридичної клієнтури. Фізичних осіб треба аналізувати не лише за їхні рахунки до запитання (карткові рахунки), а й депозитні рахунки. Щодо кредитів, то це кредити на авто, нерухомість, готівкові кредити. Інтервали, що визначають розмір середнього залишку на рахунках клієнтів (розмір залишків з кредитів), з'ясовують емпіричним способом на підставі практики кожного конкретного банку.

Коефіцієнт забезпеченості характеризує ступінь прихильності клієнтів до банку: чим більше банківських продуктів споживає один клієнт, тим менший ступінь ризику, пов'язаний з відмовою від послуг цього комерційного банку. Число наданих послуг клієнту можна оцінити за кількістю відкритих клієнтських рахунків різного виду (кредитних, депозитних, розрахункових, за операціями з цінними паперами, позабалансових, що відображають гарантії та інші зобов'язання банку за операціями його клієнтів). Тенденція до зниження коефіцієнтів забезпеченості рідко буває позитивною ознакою, за винятком випадків навмисного скорочення послуг певного виду, коли реалізується стратегічне рішення виходу з відповідного ринку або значного збільшення кількості клієнтів. Швидке зростання коефіцієнта забезпечення порівняно зі зростанням кількості клієнтів свідчить про якісно проведену роботу стосовно клієнтів.

Випереджальні показники характеризуються не тільки як кількісні, але і як якісні. Якісні показники описано в додатку Е (рядки 5 – 6). Зростання значень цих показників (крім показників витратності клієнтів) поряд з показниками динаміки розвитку клієнтської бази є непрямим показником правильної та ефективної політики банку в роботі з клієнтами.

Ця робота присвячена саме кількісним характеристикам випереджальних показників. Актуальність проблеми очевидна. Недостатня увага в науковій і методичній літературі до клієнтського аспекту банківського менеджменту: по-перше, значно знижує можливості банку щодо підвищення ефективності своєї діяльності й не дає змоги врахувати всі наявні резерви; по-друге, не дає можливості оцінити ринкову вартість банку як фінансової структури, оскільки не має реальної оцінки основного нематеріального активу – клієнтели.

РОЗДІЛ 6 МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І ПОСЛУГ В ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ ДЕРЖАВИ

6.1 Синтез рекомендацій по організації виробничої функції при організації національного господарства

Економічне середовище України усе більшою мірою відрізняється своєю конкретністю, вбираючи досвід синхронної взаємодії окремих її елементів. Сприяє цьому раціональне використання методичних підходів до розвитку депресивних територій, які застосовувалися в процесі вироблення нових економічних рішень, спрямованих на досягнення росту економічних показників, розвиток економічного потенціалу окремих галузей економіки і регіонів. Природною умовою нарощування зусиль і стабілізації економічного середовища виступає забезпечення такого результату, який завершується збільшенням обсягу виробництва продукції, зростанням продуктивної сили суспільства. Для розрахунку показників власне виробничої системи можна використати залежності, які запропоновані В. І. Голіковим [6, с. 91-94]. Тоді в наших розрахунках результат виробництва продукції (P) представляється повноцінною функцією росту продуктивної сили з трьома наступними складовими:

$$P = L^{\alpha} C^{\beta} S^{\gamma}, \quad (6.1)$$

де L - потенціал працівників, зайнятих в матеріальному виробництві, тобто витрати живої праці;

α - показник, що відбиває освітній, науково-технічний, культурний і організаційний рівень використання живої праці;

Z - потенціал засобів виробництва, тобто витрати минулої праці;

β - те ж, що і α , але відносно використання засобів виробництва;

S - потенціал наукових знань по вдосконаленню засобів виробництва і форм раціонального з'єднання живої і минулої праці;

γ - те ж, що і α , але відносно використання наукових знань в названих галузях їх застосування.

Для періоду мінливої економіки кардинальні зміни у виробничому процесі зводяться до регулювання чисельності зайнятих працівників, що здійснюється на основі скорочення малокваліфікованої праці, і збереженню знань, що забезпечують ефективність технічних удосконалень техніки, що збереглася. Тому будь-який приріст обсягу виробництва продукції (ΔP) доречно зводити до обліку двох параметрів, а саме:

$$\Delta P = f(L^{\alpha}, R_{\gamma}) \quad (6.2)$$

де R_{γ} - сумарна ефективність технічних удосконалень;

γ - показник, що відбиває технічний і технико-організаційний рівень розвитку засобів виробництва.

Оскільки робота здійснюється в умовах дефіциту засобів на придбання знарядь праці, то продуктивна сила суспільства (ПСО) зростає тільки за рахунок використання майстерності праці. Її розрахунок здійснюється по формулі:

$$\text{ПСО} = \Delta L_t + L_{t_0+t}, \quad (6.3)$$

де ΔL_t - приріст продуктивної сили. Його розрахунок здійснюється по формулі: $\Delta L_t = [p^{\text{жт}} - (P_{t_0} L_t)] / \rho_{t_0}$;

L_{t_0+t} – зайняті трудові ресурси на кінець періоду t ;

$p^{\text{жт}}$ - умовна величина сукупного громадського продукту, отримана за рахунок змін в кількості і якості використовуваної живої праці;

ρ_{t_0} – виробник одного зайнятого у сфері матеріального виробництва ($\rho_{t_0} = p_{t_0} / L_{t_0}$);

L_t - складова продуктивної сили суспільства за рахунок підвищення кваліфікації живої праці.

Аналізом економічних умов розвитку підприємницької діяльності на території України виявляється наступне положення: статистична оцінка темпів росту і досягнутих успіхів не дозволяє визнавати її системною і достовірною. Головною причиною для оголошення такого висновку, на наш погляд, являється відсутність в розрахунках комплексних відомостей про капітал і його елементи, про стан складових виробничої системи і вміщуючого середовища. Це призводить до збіднення і одноманітності висновків, далеких від очікуваної економічної суті, і вимагає проведення пошуку методів формалізації методичного забезпечення.

Справжнє дослідження обмежується формалізацією регуляторів організаційної системи, які є елементами, що забезпечують її подальший ріст, розвиток і вдосконалення. Регуляторами організаційної системи виступають:

- 1) інвестиційна привабливість підприємства;
- 2) впорядкованість інфраструктури території;
- 3) бізнес-інноваційне забезпечення проектів;
- 4) типи комунікальних зв'язків;
- 5) керованість системи.

Регулятори діють ефективно, якщо обрана правильно стратегія діяльності. Залежно від вирішуваних завдань стратегія діяльності до теперішнього часу зводилася до набору правил, якими керуються у своїй діяльності організатори виробництва для ухвалення рішень, або які використовуються як засіб досягнення поставленої мети. Частіше набір правил представляє з себе шлях, по якому досягається обрана мета. Останнім часом стратегія діяльності сприймається як цілісна система формування

довготривалих цілей у поєднанні з наміченими шляхами їх досягнення [19, с. 354], бо регулятор - «це механізм (спосіб) найбільш ефективного використання живої і матеріалізованої праці» [148, с. 113]. Тобто сенс стратегії управління полягає в концентрації управлінських зусиль в обраному напрямі. Приміром, сенс стратегії управління інноваціями полягає у своєчасній концентрації управлінських зусиль на освоєнні і використанні перспективних науково-технічних досягнень і ефективному забезпеченні ресурсами здійснюваних інновацій для реалізації довгострокових цілей підприємства і забезпечення його прибуткової роботи, сенс регулювання громадської роботи виробництва полягає у встановленні пропорцій в розподілі продуктивних сил суспільства між сферами діяльності і так далі.

Такий регулятор системи, яким є інвестиційна привабливість підприємства, починає дію, коли суспільством ставиться мета подолання організаційної інертності. Вміщуючим організаційним середовищем для такого регулятора є території з організаційними об'єднаннями, промисловими кластерами, бізнес-інкубаторами, технополісами, технопарками та ін. організаційними новоутвореннями.

Висунення на передній план названого регулятора системи обґрунтовується в роботі різних дослідників по різному.

Ряд з них звертається до оцінки стану власного виробництва по рейтингу привабливості. Такі методики розрахунку інвестиційної привабливості прив'язуються до діючих промислових підприємств регіону, відзначаються своєю складністю і суперечать нерідко цілям оцінки. Приміром, в джерелі [19, с. 264-266] використовується методичний підхід до розрахунку рейтингу інвестиційної привабливості, яким передбачається отримувати усереднений коефіцієнт інвестиційної привабливості «старих підприємств», що представляють галузь економіки, зваженої за значенням складного комплексу поправочних коефіцієнтів, скоректованих відповідно до їх галузевої величини за обраним показником. Розрахунки виконуються по формулі:

$$RIA = S \sum R_i (A^i / A_{mid}^i), \quad (6.4)$$

де RIA - рейтинг інвестиційної привабливості об'єкту;

S - усереднений коефіцієнт інвестиційної привабливості підприємства галузі;

R_i - ваговий коефіцієнт у ряді показників;

A_i - значення показника;

A_{mid}^i - усереднене значення показника серед підприємств галузі.

У розрахунках безлічі розрахункових авторських коефіцієнтів (R_i) формули (6.4) використовуються такі показники, як балансовий прибуток ($БП$), статутний фонд ($УФ$), обсяг виробництва ($ОП$), кредиторська заборгованість ($КЗ$), дебіторська заборгованість ($ДЗ$), вартість основних

фондів (СОФ) і вартість активів (СА), в яку включені статутний фонд, кредиторська заборгованість і балансовий прибуток.

У переліку розрахункових параметрів налічується десять вагових показників, по яких формувалося числове значення RIA , а також шість описових характеристик, які мають функціональне призначення. Вагові показники представлені п'ятьма оцінками, серед яких оцінки рентабельності акціонерного капіталу $R_1 (R_1 = БП/УФ)$, рентабельності продажів $R_2 (R_2 = БП/СА)$, рентабельності активів $R_3 (R_3 = БП/СА)$, капіталовіддачі $R_6 (R_6 = ОП/УФ)$ і фондівіддачі $R_7 (R_7 = ОП/СОФ)$, а також п'ятьма коефіцієнтами, серед яких коефіцієнти капіталізації $R_4 (R_4 = СА/УФ)$, покриття активів $R_5 (R_5 = СА/КЗ)$, обороту активів $R_8 (R_8 = ОП/СА)$, звернення кредиторської заборгованості $R_9 (R_9 = ОП/КЗ)$ і перевищення терміну погашення дебіторської заборгованості над терміном погашення кредиторської заборгованості $R_{10} (R_{10} = [(ДЗ-КЗ)/ОП] \cdot 360)$.

Серед описових характеристик представлені оцінні коефіцієнти:

фінансовій незалежності («автономії») - відношення суми джерел власних і притриманих до них засобів кредитних коштів;

фінансовій стабільності - співвідношення власних і кредитних засобів;

фінансового левериджа - відношення довгострокових зобов'язань до джерел власних засобів;

обіги обігових коштів - відношення валютного доходу від реалізації продукції без урахування ПДВ і акцизного збору до суми обігових коштів;

звернення запасів - відношення собівартості реалізованої продукції до середньої вартості запасів;

абсолютній ліквідності - відношення грошових коштів підприємства до суми короткострокових зобов'язань.

Набір представлених в аналізі показників, в той же час, не дозволяє виконати достатню оцінку, по якій можна б було частину капіталу, що знаходиться в обороті, резервувати для подальшого використання при підтримці стійких умов стабілізації, функціонування виробництва на досягнутому рівні. Такий ряд показників не дозволяє також і «виявляти елементи організаційних недоліків функціонування моделі» [65, с. 19].

Названий перелік показників і характеристик, зміст і фізичний сенс яких автором не описується, можна застосовувати за нашими розрахунками для стабільних умов працюючого підприємства, що відзначається і автором [19, с. 264]. В той же час такі показники, якими оцінюється наявність і стан основних фондів, забезпеченість сировиною, трудовими ресурсами, розгалуженість інфраструктури регіону, які були досліджені, не представлені. Оскільки не був застосований ефективний метод аналізу даних, то і представлені розрахунки завершилися суперечливими висновками. Так, рейтинг вугільної промисловості і чорної металургії, які по балансовому прибутку займають перше (вугільна промисловість - 93995,2 тис. грн.) і сьоме, останнє (чорна металургія - 81896,8 тис. грн.) місце, за ваговими показниками встали услід один за одним, де чорна металургія займає шосте місце, а вугільна промисловість - сьоме. При цьому, напрошується

природний висновок про те, що вугільна промисловість є менш привабливою, чим чорна металургія.

На наш погляд на результати аналізованих розрахунків впливає і та обставина, що дослідженням піддаються «старі підприємства», які мають стабільність промислових структур, зрілість галузі виробництва, регіональну замкнутість. Їх найближче завдання - ввібрати в себе і розвинути такі чинники, які висуваються ринковим середовищем, серед них: відкритість економіки регіону зовнішньому світу, кооперація ресурсів між регіонами, конкурентоспроможність, соціальна гнучкість.

«Старе підприємство», крім того, на відміну від «нового підприємства», має в розпорядженні стабільний технічний ресурс для нарощування об'єму вироблюваної продукції в короткий позначений термін, в той час, як «новому підприємству» вимагається мобілізувати зусилля для переходу в потрібну якість. Проте, навіть сучасні компанії, що мають потужний інтелектуальний і технічний потенціал, розраховуючи на те, що вони можуть відреагувати на зміну у вміщуючому середовищі, переоцінюють свої можливості, втрачають момент, коли у конкурентів еволюційний розвиток технології змінюється революційним, і втрачають положення лідера на ринку.

Знову утворювані малі підприємства необтяжені колишньою технологією, що підтверджується темпами розвитку таких галузей економіки, якими, приміром, являються електроніка і персональні комп'ютери, зв'язок і інформаційне обслуговування, фармацевтична промисловість і медичне устаткування, хімічний синтез і моментальна фотографія. Їх завданням є досягнення бар'єру, за яким підприємство забезпечує собі стабільні умови роботи. В цьому випадку проявляються закономірності рівноваги витрат, якими користувалися економісти в системі нормативного управління.

Нормативне управління процесом підвищення економічної ефективності праці на рівні основної виробничої ланки припускало:

- 1) визначення маси споживних вартостей, необхідних для задоволення в конкретній потребі при незмінному рівні розвитку виробничих сил;
- 2) вивчення величини і структури потреб суспільства з урахуванням територіального розміщення продуктивних сил;
- 3) визначення оптимальних витрат живої і матеріалізованої праці;
- 4) з'ясування співвідношення фактичного і нормативного рівнів ефективності.

Тоді правомірно було в розрахунках керуватися даними про зміну наступного коефіцієнта [90, с. 305-306]:

$$K_e = \frac{M}{N_m} \frac{Z_o}{Z_\phi}, \quad (6.5)$$

де K_e - коефіцієнт ефективного функціонування основної виробничої ланки;

M - маса споживних вартостей, що задовольняє певну потребу;

N_m - маса споживних вартостей, необхідна для задоволення певної потреби;

Z_o - оптимальні (нормативні) витрати живої і матеріалізованої праці;

Z_f - фактичні витрати;

M/N_m - відношення об'єму вироблюваної продукції в заданому асортименті до нормативного об'єму;

Z_o/Z_f - відношення нормативних витрат до фактичних.

Ряд авторів, обмежуючись виробничо-технологічною економічною моделлю, в досліджуваній регулятор системі включають також розвиненість інфраструктури регіону. На наш погляд привабливість інфраструктури регіону слід розглядати окремо, поповнивши її матеріалами про характеристики соціально-економічної моделі і економічної моделі держави. Тоді предмет дослідження звужується, і далі розглядаються зв'язки, які обумовлені територіально-промисловими комплексами і механізмами діючих виробничих стосунків.

У дослідженні [65, с. 202-224] дана методика оцінки впорядкованості інфраструктури, яка названа як «інвестиційна привабливість» території. Відмітною особливістю цієї методики від відомих методичних підходів виступає те, що в ній представлені коефіцієнти привабливості території по блоках чинників, які чинять реальну дію вміщуючого середовища на терміни і витрати відтворення інфраструктури, що відповідає своєю якістю висуненим вимогам. Коефіцієнтами привабливості території враховується, окрім речових елементів, серед яких числяться «Економічні витрати», «Робоча сила», «Енергоресурси», «Інші витрати», і блоки раніше за асоціативні елементи, що не враховувалися, серед яких визначальними є «Податкові платежі», «Пільги по митних платежах», «Внутрішня ціна ринків території», «Місткість ринку продукції», «Потреба території у витратах». Введення асоціативних елементів, які нами представляються як формалізоване відображення стимуляторів діяльності, дозволяє в процесі вироблення договірних умов впливати на виробничу систему, варіюючи значення коефіцієнта податкової привабливості території після того, як потреби території у витратах по усіх чинниках погоджені, розраховані об'єми інвестицій і терміни реалізації договору. Про це свідчать і графіки, представлені в [Там же, с. 203-204].

У перехідній період не гарантується економічне зростання в усіх галузях економіки. Тому методи аналізу, засновані на екстраполяції або коментарях досягнутого рівня, поступаються методам моделювання і моніторингу гнучких невідкладних рішень, заснованих на коригуванні поставлених цілей і вихідних характеристик. В зв'язку з цим методична база будується на системі моделей з виробничо-економічним змістом. Методичні підходи зводяться до бізнес-планування, чим, власне, і забезпечується такий регулятор організаційної системи, як «бізнес-інноваційне забезпечення».

Підприємницьку функцію, яка відбиває в цьому дослідженні інтелектуальний потенціал людини, оточують взаємодіючі чинники, якість: матеріальні, фінансові і природні ресурси. Крім того, окремим чинником виступають трудові ресурси, які в середовищі товарно-грошових стосунків повинні мати властивість «продажності». Проте модельне представлення підприємницької функції не пов'язане з названими взаємодіючими чинниками, а відбивається у вигляді системи досягнутих результатів. Цільову модель підприємця можна представити таким чином:

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Виробництво} = \text{споживанню}; \\ \text{Витрати} \rightarrow \min; \\ \text{Доходи} \rightarrow \max; \\ \text{Прибуток} \rightarrow \max. \end{array} \right. \quad (6.6)$$

Щоб її реалізувати, підприємець на початковій стадії розробляє і знаходить варіанти безвідплатного користування матеріальними ресурсами, комунікаціями зв'язку, облаштованими приміщеннями, засобами доставки продукції, що виявляється можливим здійснити, якщо підключити державні підприємства з їх колективною власністю на засоби виробництва. Останні мають можливість частину витрат брати на себе. В цьому випадку підприємець, щоб почати діяльність, повинен зважити витрати в наступних напрямках, як-то на:

- 1) придбання технологічного устаткування;
- 2) придбання елементів виробничого циклу;
- 3) обслуговування території;
- 4) зміст органів державного управління територією;
- 5) власний зміст, відтворення і відновлення робочої сили;
- 6) відновлення технологічного устаткування.

Щоб привести в рух свій задум, підприємцеві слід мобілізувати власні і позикові засоби: позикові ресурси можна отримати у тому випадку, якщо вдасться переконати кредиторів у власній спроможності і здатності, що вимагає належного обґрунтування.

У ринкових умовах підприємства відчують зростаючу потребу в управлінні інноваційними процесами. Актуальним завданням виступає здатність колективу прогнозувати інноваційні можливості з достатнім випередженням в часі, щоб сконцентрувати ресурси в потрібному напрямі, комплексно і швидко впливати на увесь інноваційний цикл, мінімізувати ризик неправильного вибору інноваційного продукту або відставання його виведення на ринок. В цьому випадку власне інновація і гнучка система управління нею виступають рушійною силою розвитку підприємства. Крім того, своєчасність ухвалення рішення розглядається рядом авторів як необхідний чинник стійкого економічного стану підприємства і одночасно складовою частиною загальної стратегії управління його розвитком. Підсумком стратегії є відомі довгострокові перспективи підприємства і ефективність діяльності.

Для оцінки резервів перспективного розвитку підприємства використовується ряд методик, які засновані на такому регуляторі системи, яким виступає «тип комунікаційних зв'язків» [149].

Для знаходження груп ознак застосовується метод кластерного пошуку, що дозволяє виявити однорідну групу предметів, концентрація яких представляє організаційну єдність. Кластерний пошук передбачає встановлення ознаки або критерію, по якому виявляється тісний зв'язок предметів, розробляється підхід до рішення поставленої задачі і технологія управління підприємством, організацією, процесом, чинником.

Як відзначається в [19, с. 382], кластерний аналіз (cluster analysis) спочатку застосовувався в психології, як метод знаходження групи ознак особи або критерій балів, які вказують на тісну кореляцію. Названий термін послужив основою для розвитку методичного підходу до досліджень в різних галузях науки.

У міру перенесення методу дослідження в сферу управління, інформаційного забезпечення і супроводу організаційних процесів, кластер представив групу пристроїв із загальним контроллером і послужив основою для побудови кластерного ланцюжка (cluster chain), що представляє з себе неформальний інформаційний ланцюжок, по якому поширюється необхідна інформація. Тобто, теоретично метод сполучав для дослідження властивості однорідного змісту в ідентичних групах предметів, об'єднаних відомим способом, що дозволило перейти від їх угруповання до ув'язки в систему процесів. Це дозволило розширити сфери дослідження і застосувати кластерний аналіз як для вивчення неформальних комунікаційних ланцюжків, так і при розробці галузевих класифікацій, середовища нововведень, системи кластерного управління.

Зберігаючи в справжніх розрахунках метод однотипних ознак предмета, явища, цілісності, критерія оцінки тісноти зв'язку і для однорідної групи підприємств, приміром, ввести в обіг промислові кластери, що представляють з себе об'єднання декількох підприємств по їх рівню спеціалізації і промисловому потенціалу, або галузеві кластери, в які включаються, як неформальне співтовариство, галузеві національні фірми, здатні до взаємного посилення конкурентних переваг, або технології кластерного управління. Виявляючи загальні властивості ряду підприємств, на цій основі може бути створена ефективніша, ніж існуюча, технологія управління виробництвом нівеляції і виключення протиріч між нормою керованості і числом рівнів в організації, керованості підприємством і її гнучкістю.

Сучасні дослідники оцінюють технологію кластерного управління, як перспективну систему, основу якої складає лідер і його команда: «причому лідер виступає як ядро управлінського кластера або структури, достоїнства окремих елементів якої у рамках усієї системи мають тенденцію до взаємного посилення в часі» [19, с. 383]. Тобто на підставі цього положення, під впливом ряду причин підприємство може бути розглянуте, як динамічна модель, що плавно змінюється за своїми властивостями і якостями. Ряд

причин обґрунтовується потребою реалізації нововведень, які у свою чергу можуть бути представлені, як кластер нововведень, а саме, як групи нововведень зі своєю цілісністю, що базується на їх взаємообумовленості, технічній, технологічній, кваліфікаційній і організаційній прийнятності і сумісності. Представляючи з себе цілісну систему нових продуктів і технологій, кластер нововведень в процесі своєї реалізації впливає не лише на внутрішні якості системи, змінюючи їх, але і вимагає адекватних змін в зовнішньому середовищі, що в організаційній системі порушує старі взаємозв'язки і породжує доповнюючі один одного властивості. Згідно з розробками комунікативних зв'язків є три їх типи, які об'єднують елементи за принципом збору, принципом концентрації або принципом фіксації [149, с. 75-77]. Проте прийняттям цих принципів дослідження не вичерпується. Так, згідно з даними аналізу економічних моделей, представлених в [65, с. 87-88], виявляються ще складніші підприємства, що виходять за рамки організаційних зв'язків, прискорюючи розвиток території. У цій сукупності економічні моделі прискореного розвитку регіону представляють територіальні економічні моделі, що локалізовані на певних територіях і розвиваються, як правило, на інвестиційному капіталі, що ззовні приходить на ці території, осідає на них і реформує старі економічні моделі держав. Прикладом цьому можуть служити транснаціональні корпорації, які розвиваються на капіталі, що переміщується в просторі, за рахунок поширення своєї діяльності на різні території, у тому числі і на вільні економічні зони. За своєю суттю описане явище представляє з себе, на наш погляд, організаційно-економічні дії, спрямовані на зміну існуючих економічних моделей.

Тобто, якщо під кластером, на думку Л.Н. Матросової [19, с. 383], «слід розуміти групу або концентрацію предметів, схожих між собою за якою-небудь ознакою, підходом, чинником», то в справжньому дослідженні таке визначення кластера дозволяє надалі розглядати і окремі підприємства як моделі, які не входять структурно в економічну систему. До аналогічного укладення прийшов і В.П. Письмак [65], який уявляє як моделі підприємство, регіон, державу.

Щоб простежувати зв'язок підприємства з економічною системою, в організаційну систему управління слід вводити, таким чином, кластерні ланцюжки, які є неформальним інформаційним ланцюжком, у рамках якого інформація поширюється на виборчій селективній основі. Прикладом сказаному служить алгоритм формування виробничо-економічної інформації, представленої в монографії [149, с. 90-91]. Яснішим сенсом комунікаційні ланцюжки позначаються і описуються після введення в обіг поняття «комплементу» (від латинського *complementum* - доповнення). У наукових дослідженнях цим терміном позначаються і описуються «структури комплементу», які підходять один до одного за принципом «ключа до замку» і на цій властивості забезпечують «блага комплементу» на основі якостей взаємодоповнення. Приміром, в простому випадку загальновідомо, що черевики і шнурки до них саме на основі взаємодоповнення створюють

повний цикл споживчої корисності продукції. Використовуючи принцип комплементу, в роботі [19, с. 384-385] формуються ланцюжки (групи) однорідних по параметру підприємств, тобто створюються промислові кластери, в яких технологічно пов'язані підприємства галузей матеріального виробництва піддаються дії з позиції більш високих рівнів технології, організації виробництва, управління інноваційними процесами і їх комплексного організаційно-економічного забезпечення. Отже, запропонований методичний принцип для відносно стабільного середовища має право на існування і в організаційному середовищі, що динамічно розвивається. Він може проявити себе, на наш погляд, якщо його застосувати в організаційних системах малого бізнесу і підприємництва.

В дослідженні зусилля фокусуються на взаємозв'язках підприємства в системі комплексного організаційно-економічного забезпечення ефективної роботи підприємницької функції. В зв'язку з цим і за формою, і за змістом розглядаються потенційні сукупності стосунків між елементами управління усередині підприємства, а також організаційні зв'язки з вміщуючим середовищем, незалежно від величини підприємства.

Комунікативні зв'язки усередині підприємства, таким чином, розподіляються між трьома основними їх групами, які описуються таким чином:

1) простий безпосередній зв'язок однакової організованості за принципом збору, що представляє неформальне лідерство. Вона позначається у вигляді графа зв'язку по колу, в якому кожен учасник пов'язаний один з одним;

2) складний зв'язок за принципом концентрації функцій, що відрізняються. Він позначається у вигляді ланцюга, штурвалу, з одним або двома центрами, в яких є ланки більш високої організованості, що виступають в ролі формальних лідерів;

3) складний зв'язок за принципом фіксації функцій. Він позначається у вигляді схеми з подвійною і більше зв'язком, в якому відбиваються ланки високої організованості.

При уважнішому розгляді названих комунікативних зв'язків можна встановити, що ускладнення системи управління супроводжується нарощуванням управлінського потенціалу. Це означає наступне: на підприємстві з його незначним ресурсом структура управління будується на здібностях одного-двох фахівців, у міру нарощування його потенціалу - на системі формальних елементів структури управління підрозділів і служб, у міру формування ланцюжків однорідних підприємств - на економічній системі. Загальним для кожної з виділених груп являється координаційна роль діяльності, координація функціональних взаємовідносин ланок підприємства, координація елементів економічної системи за допомогою зв'язків.

Використовуючи комунікативні зв'язки, можна з'єднати підприємства, які доповнюють один одного функціями і послугами з методу комплементу, в мережу, або можна запропонувати сузір'я інновацій по методу констеляції

(від англійського constellation - сузір'я). Можна створити також кластерний ланцюжок в першому випадку з «підприємця - виробника - споживача», в другому - з «винахідника - підприємця - інвестора - споживача». Тобто наявність першого кластерного ланцюжка дозволяє суспільству поповнювати бракуючі елементи в середовищі підприємств, організацій і фірм, другому, - організувати розвиток інноваційного процесу, який на макроекономічному рівні представляється в дослідженнях [19, с. 387] після його узагальнення таким чином: «інноваційна капсула (ядерна, базисна інновація + інновації сателітів) →нове виробництво →кластер («пучок») інновацій →комплементу новий сектор економіки →інновації поліпшення →провідний сектор економіки →новий технологічний устрій». У загальних випадках кластерні ланцюжки представляють систему, що розвивається і вимагає управління насиченням потенційних можливостей. Тоді в соціально-економічному середовищі такі умови, як розвинений ринковий механізм, законодавчо-нормативне забезпечення підприємницької діяльності, доступність ресурсів, відповідність потребам ресурсного забезпечення, адаптація підприємця до середовища, інформаційно-культурне середовище суспільства перетворюються на реальність, що має власний контур.

Слід звернути увагу на ту обставину, що в роботі [Там же, с. 421] для оцінки інноваційної діяльності вводиться термін «інноваційна адаптивність підприємства», який можна представити як міру готовності підприємства до сприйняття інновацій або рівень відповідності можливостей підприємства потребам суспільства, що задовольняються. У подальших розрахунках застосовується показник (коефіцієнт) інноваційної адаптивності підприємства ($K_{\text{іап}}$), який розраховується за участю введених в твір чотирьох показників, як те: коефіцієнта оновлення продукції ($K_{\text{обн}}$), коефіцієнта прогресивності використовуваних виробничих, інформаційних, організаційних, управлінських та ін. технологій ($K_{\text{прог}}$), коефіцієнта інтенсивності освоєння нової продукції, що характеризує інноваційний потенціал і рівень організаційно-технічної готовності підприємства до промислового освоєння нової продукції ($K_{\text{інт}}$), індекс (доля) інноваційних витрат в сукупному об'ємі продажів, прибули ($J_{\text{зат}}$). Цей показник представляється авторами, як інтелектуальна оцінка рівня готовності підприємства до сприйняття і освоєння нововведення.

Окрім названого показника цією методикою передбачається і визначення міри гнучкості підприємства до інновацій. За даними про коефіцієнти технічної оснащеності виробництва ($K_{\text{то}}$), гнучкістю підприємства в процесі інноваційної діяльності ($K_{\text{г}}$), адаптивності підприємства до інновацій і потреб ринку ($K_{\text{а}}$) розраховується коефіцієнт науково-технічного рівня підприємства ($K_{\text{нтуп}}$) по формулі:

$$K_{\text{нтуп}} = \sqrt[3]{K_{\text{то}} K_{\text{г}} K_{\text{а}}} . \quad (6.7)$$

Оснoву розрахунку приватних коефіцієнтів формули (6.7) складають аналітичні і розрахункові показники, що характеризують діяльність підприємства, стан основних виробничих фондів, терміни і витрати на реалізацію інновацій. Оцінюючи позитивне значення даного методу розрахунків, в той же час, на наш погляд обмежуватися названими характеристиками на сучасному етапі економічного розвитку для опису підприємства не можна, оскільки в них не знаходять відображення багато умов, сприяючих активізації інноваційної діяльності, як-то: інтелектуальний потенціал управлінського персоналу (партнерів і фахівців), комунікації по організаційно-економічному і інформаційному забезпеченню, ресурси, чинники зовнішнього середовища.

Виходячи з методологічного підходу справжнього дослідження інноваційна стратегія визначає до певної міри загальну стратегію діяльності підприємства і одночасно з цим перебуває під впливом стратегії його розвитку на перспективу, тобто зберігається теоретичне відображення взаємодії частин, як діалектичних пар протилежностей в режимі взаємодоповнення, або протиріччя між змістом і формою і між частинами, складовими ціле. Тоді цільова модель організаційного стану підприємства поповнюється такими показниками, які розташовані на концентричних кільцях, що забезпечують якість функціонування суспільно-економічної системи функціями економічного, правового, соціального і організаційного змісту. У загальному вигляді вона може бути представлена функцією простого виду:

$$\Pi = f \sum x. \quad (6.8)$$

Концентричні кільця в цільовій функції представлені:

1) матеріально-технічними чинниками і ресурсами (рівень розвитку засобів виробництва; спеціалізація, кооперація і вживана технологія; якісні характеристики продукції; забезпеченість підприємства матеріалами, устаткуванням, технічною документацією, інформацією про новинки);

2) економічними чинниками (система показників, що характеризують планування, фінансування і стимулювання окремих підрозділів і підприємства в цілому);

3) організаційними чинниками (рівень організації праці і виробничого процесу; структура підприємства і структура управлінського забезпечення, внутрішній зв'язок підрозділів; форми і методи управління працею; форми забезпечення працівників інформацією; форми і методи реалізації нововведень);

4) кадровими чинниками (професійно-кваліфікаційна структура працівників, їх характеристики);

5) соціальними чинниками (суспільно-політичні стосунки і характеристики їх стабільності і відповідності завданням і цілям розвитку виробництва, підвищення рівня життя населення, мотивації до праці).

На думку Л.Н. Матросової «на практиці вказані чинники взаємозв'язані і впливають один на одного, що викликає необхідність управління ними з метою реалізації стратегії інноваційного розвитку, обраної підприємством» [19, с. 352].

У міру затвердження ринкових стосунків усе більш важливою для підприємництва стає гнучка інноваційна адаптація внутрішньої структури підприємства до зовнішніх умов господарського середовища, яке відрізняється своєю невизначеністю. В зв'язку з цим організаторами виробництва продукції і послуг робляться зусилля із збереження у внутрішньому середовищі підприємства стабільного стану прибутковості використання праці і капіталу. Стабільний стан прибутковості досягається як за рахунок пристосування власне внутрішнього організаційного і технологічного середовища підприємства, так і на основі використання елементів стабільного положення економічної системи в цілому з її складними взаємозв'язками між чинниками продуктивних сил і виробничих стосунків, що склалися в суспільстві.

На думку [148, с. 71] головним лікарем ринку виступає «...передова техніка, а також диктовані нею спеціалізація робочої сили і виробничого процесу і відповідно тривалість виробничого періоду і потреби в капіталі. Через ці обставини ринковий механізм починає відмовляти». У справжньому дослідженні нова техніка виступає одним з чинників, регулювання яким призводить до поліпшення економічної системи, оскільки вимагає вибору ефективнішої системи управління, тобто регулятора системи, що називається «керіваність системи».

Вибір системи управління ставиться в залежність від стабільності вміщуючого середовища і її дії на функціонування підприємства. Для цього вимагається володіти:

- 1) інформативними характеристиками про зміну досліджуваного середовища;
- 2) засобами моніторингу;
- 3) надійними технічними системами стеження, накопичення і обробки інформації;
- 4) кваліфікованою робочою силою, здатною переглядати рішення, оновлювати завдання і контролювати ситуацію.

На основі узагальнення досвіду товарного ринку в розвинених країнах встановлено наступні положення:

1. Зростає конкуренція між виробниками, що обумовлено застосуванням сучасних засобів зв'язку, що забезпечують оперативний доступ до інформації про товари і їх характеристики;
2. Кардинально і в короткі терміни змінюється роль і структура підприємств, які орієнтують вимушено свою діяльність не на масового покупця, а на індивідуального замовника з конкретними потребами;
3. Стає коротше життєвий цикл товару, а обсяг випуску по окремих позиціях і товарних групах скорочується, тоді як асортимент розширюється;
4. Переорієнтація виробництва стимулює інновації.

Названі положення порушують організаційну стабільність підприємств і вимагають пошуку і формування нових організаційних структур, що дозволяють мобільно перебудувати діяльність.

Процес управління в роботі [65, с. 119] представляється таким чином: «складна функція діяльності суб'єкта, яка дозволяє йому отримувати в результаті постійного функціонування об'єкту, змодельованого їм, нові якості елементів, що виходять з об'єкту, в порівнянні з якістю елементів, що увійшли до нього». Тобто, маючи в розпорядженні капітал, підприємець на основі своєї діяльності може застосувати його, що забезпечить суспільству нові якості у формі нових виробництв і підприємств із заданим ритмом. У відмінності від великих виробництв і підприємств в моделях малого бізнесу важко зберегти заданий ритм і безперервність функціонування. Проте, оскільки «необхідною умовою при управлінні процесами, що відбуваються в моделях, є збереження заданої ритмічності або безперервності їх протікання в моделях» [Там же], то, як правило, малі за своєю чисельністю і потужністю підприємства підлаштовуються під існуючий ритм.

Взаємодія зовнішнього середовища з виробничо-економічною системою стосовно цього дослідження вивчена в роботі [150, с. 33-37]. У ній виділені ринкові чинники (попиту, пропозиції), чинники зовнішнього управління (юридичні, політичні, соціально-економічні і еколого-географіческие) і виробничі чинники (матеріальні ресурси, технології і об'єкти інтелектуальної власності). В сукупності елементи зовнішнього оточення представляються функціональним значенням безлічі станів середовища, цінність яких залежить від можливості точного формулювання вирішуваної задачі.

Производственно-економическе системи, які здійснюють свою діяльність в тісній взаємодії з середовищем, що оточує їх, повинні мати в розпорядженні потенціал для реагування на несподівані і незнайомі події на основі наявної різноманітності системи. Цим забезпечується адаптація системи до умов зовнішнього середовища, що постійно змінюються. Керуючись виявленими доказами, можна зробити висновок про те, що безліч елементів зовнішнього оточення генерує досить велику різноманітність обурюючих дій, на які повинна реагувати виробничо-економічна система для підтримки своєї життєздатності. Управління забезпечується за ситуації, коли різноманітність системи, що управляє, поєднується з різноманітністю керованої системи. Кількість варіантів режиму роботи, які може приймати система, представляється кількісною мірою складності системи, розрахованої по формулі :

$$H_m = \log_2 n, \quad (6.9)$$

де n - кількість станів, яка може приймати система;

H_m - ентропія системи (максимальне значення).

Загальна оцінка системи здійснюється по вірогідності, а саме:

$$H = -\sum_{i=1}^n P_i \log_2 P_i, \quad (6.10)$$

де P_i - вірогідність прийняття середовищем i -го стану ($P_i \rightarrow 1$, а $H \rightarrow 0$).

Виходячи з виконаного аналізу, на рис. 6.1 приведений алгоритм взаємодії вміщуючого середовища і виробничо-економічної системи (ВЕС), керуючись яким можна здійснювати процедури по зіставленню поєднань чинників і реакцій, що оточують досліджувану систему.

Аналізуючи цей алгоритм, можна припустити про можливість безрозмірного нарощування сукупності чинників, що дестабілізують або стабілізують виробничо-економічну систему. В той же час, безрозмірне розчленовування системи на складові, як відомо, має свої межі, а серед методів формалізації застосовується математичний метод рішення задачі багатокритерійної оптимізації, викладений в [150, с. 46-50], який дозволяє обробляти безліч чинників і застосовний в цьому дослідженні. Названий метод дозволяє вести цілеспрямований пошук компромісного рішення факторно насиченої задачі в діалоговому режимі за допомогою аналізу стійкості рішення по відношенню до двох векторів - λ і D . Авторами доведені наступні математичні положення, які мають значення для розробки підходів до оцінки власних управлінських рішень. Їх два:

1. Рішення задачі оптимізації з узагальненим критерієм мінімаксного виду полягає в тому, що ведеться пошук найближчої до променя λ , утвореного вектором $\bar{\lambda}$, точки з області ефективних рішень A в просторі W перетворених критеріїв ω_i . Якщо знаходиться точка перетину променя λ з областю A , то ця точка і є рішенням задачі.

2. По введеній авторами умові нормування, що приводить цільову функцію до безрозмірного виду, діапазон зміни функції однаковий, а саме: $[0,1]$.

Тобто, застосовуючи ці математичні положення в практиці справжнього дослідження, можна виконати пошук управлінського рішення, яке може сприяти розвитку, або гальмуванню розвитку організаційного середовища.

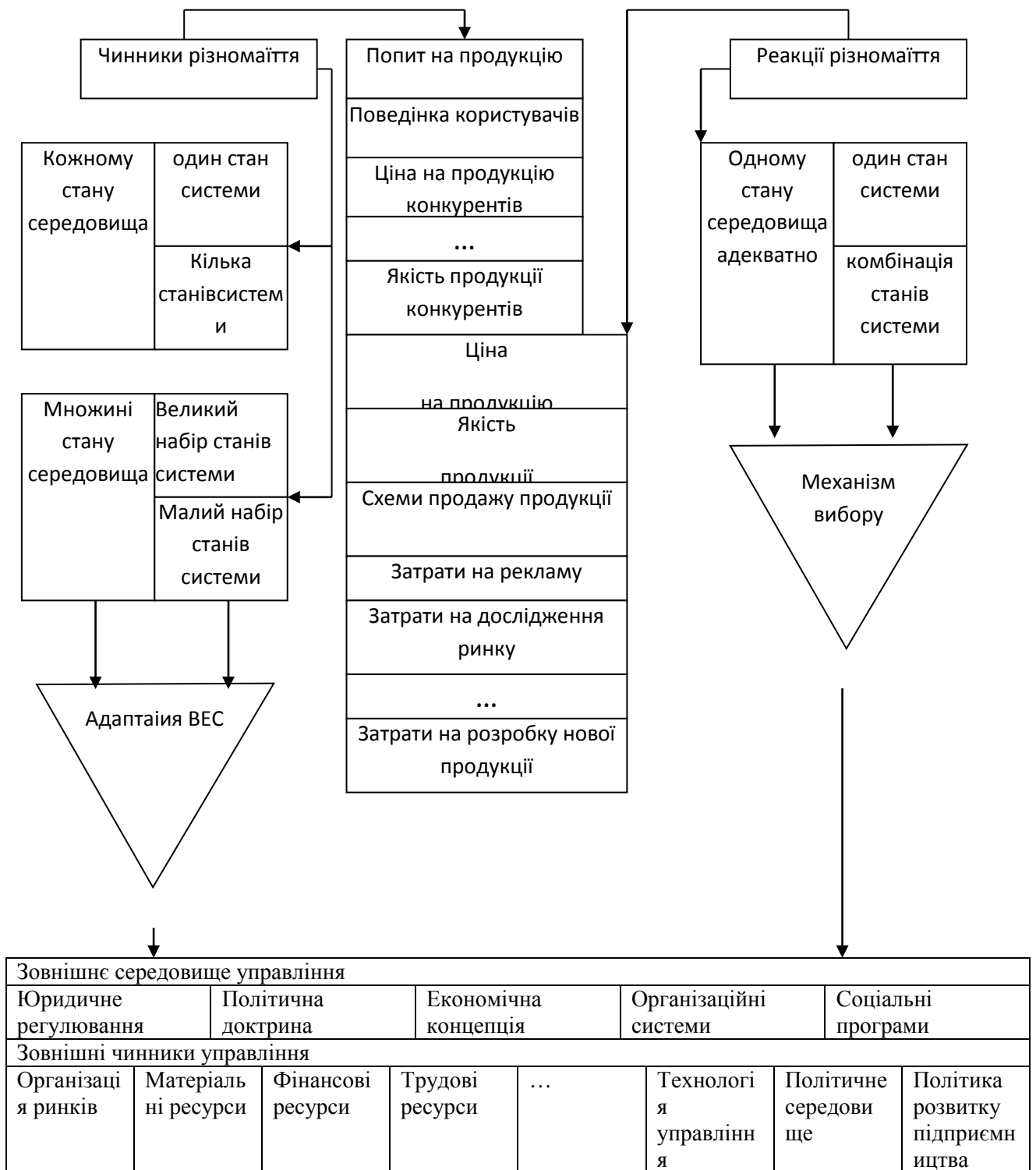


Рисунок 6.1 - Алгоритм взаємодії середовища і виробничо-економічної системи

Користуючись розробленим алгоритмом, можна ще раз переконатися в тому, що функціонування підприємництва зв'язане з ризиком втрат. В якості джерела невизначеності виступають кожна з названих стадій відтворювального процесу - від закупівлі і доставки сировини, до виробництва і реалізації продукції. Вступаючи у виробництво, власники

капіталу розраховують на матеріальну винагороду, величина якої узгоджується середовищем ринкових стосунків, ставками відсотків і дивідендів по акціям, облігаціям та ін. фінансовим зобов'язанням. Виходячи з цього, вимагається вести облік досягнень одних осіб, які можуть бути отримані натомість на втрати інших осіб, на що звертається увага фахівців в дослідженні [150, с. 7-14]. Оскільки внутрішньо чинники виробничо-економічної системи (моделі) піддаються регулюванню на основі мобілізації внутрішніх резервів, тобто долаються без особливих труднощів, то далі увага дослідників фокусується на дестабілізуючих або стабілізуючих середовище діях зовнішніми чинниками управління. Тобто, для формування умов успішного розвитку будь-якого економічного процесу, включаючи сюди і процес нарощування підприємництва, в період мінливої економіки потрібно «певні умови: організаційні, економічні, соціальні, правові і інші» [151, с.108].

На основі узагальнених даних проведеного дослідження методичний підхід до розрахунку характеристик вміщуючого середовища, що відбивають потенціал нарощування підприємництва в державі, ґрунтується на методі угруповання істотних чинників генеральної сукупності, що відбивають ознаки дії на організаційні процеси. Оскільки організаційний процес розвитку середовища підприємництва до теперішнього часу не підданий достатній математичній оцінці, оскільки здійснюється на початковій стадії накопичення своїх стабільних властивостей і потенціалу, то в подальших розрахунках ведеться числення середньою арифметичною усіх виявлених властивостей і якостей без подібних математичних доказів.

Оскільки формами статистичного обліку і звітності параметри, що наповнюють цю модель, до теперішнього часу не відбивається про стан суб'єкта дослідження, то застосовується підхід заздалегідь розробленого плану, що іменується в навчальних посібниках як статистичне спостереження. Для обробки статистичного матеріалу використовується табличний метод у вигляді зведення, що дозволяє здійснити наукову обробку матеріалу з метою узагальнення і виявлення закономірностей, які виникають у безлічі організаційних процесів, що динамічно змінюються. Розвиток виробничого середовища території розглядається за даними про умови, що забезпечують сприятливі економічні зони функціонування підприємства.

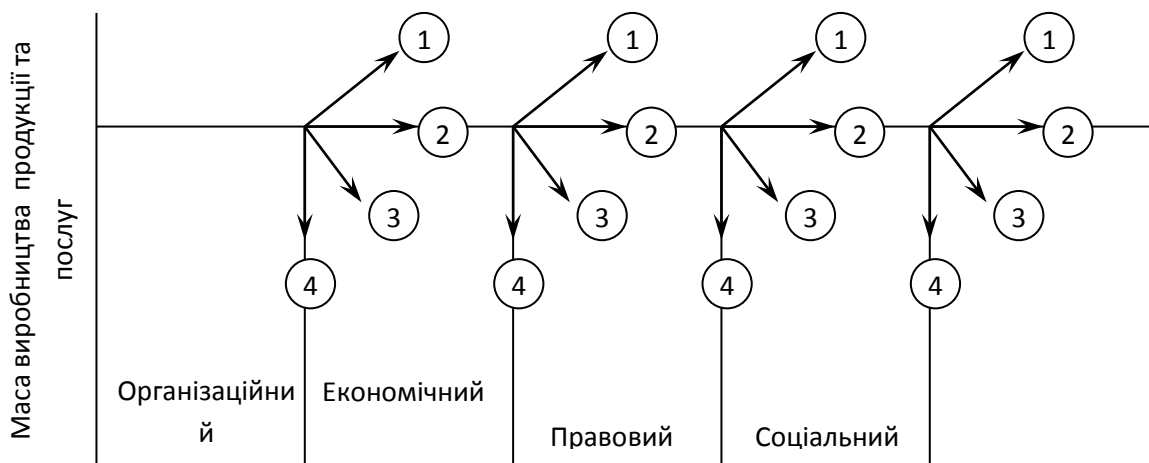
Розвиток економічної зони функціонування підприємства обумовлюється потребами виробництва, яке, як було встановлено вище, відноситься до класу складних громадських організаційних утворень. Тому сукупність організаційних форм і їх прояву відбивається далі в понятті «економіка», структуру якої представляють такі цикли відтворювального процесу, якими є власне виробництво, розподіл, обмін і споживання. На основі спеціалізації кожен з названих циклів відтворювального процесу формує власну структуру первинних виробничих і споживчих осередків народного господарства у формі підприємств, які насичують мікроструктуру організації економіки, або вторинних його осередків, які у формі підприємств, об'єднань і територіально-економічних районів насичують

макроструктуру організації економіки. Діяльність осередків мікроструктури обумовлюється формами розділення і кооперації праці, що склалися, усередині підприємства, а макроструктури - структурно-функціональними стосунками, які отримують відображення у формі виробничої кооперації, що формується під впливом розподілу громадської праці усередині суспільства. Методичним підходом до систематизації умов виробничого середовища території передбачається розподіл їх між двома складовими, а саме:

1) між локальними структурами і функціями, які розвивають середовище території на основі спеціалізації конкретного підприємства на виробництві конкретного виду продукції або постачання споживача конкретним видом продукції;

2) між інтегральними функціями народного господарства, які розвивають середовище території на основі створення умов виробництва і звернення усього асортименту необхідної продукції, вироблюваної підприємствами сукупно.

Рішення задачі розвитку виробничого середовища території здійснюється згідно схеми, представленої на рис. 6.2. Реєструється чотири стани виробничої системи, які одночасно представляють з себе суб'єктів інформації, а саме коли маса виробництва продукції і послуг нарощується (стан 1), залишається на досягнутому рівні (стан 2), знижується за своїм обсягом (стан 3) або виробництво припиняється (стан 4) взагалі.



За цією схемою громадський процес, що є рухом від простого до складного, реалізується кінець кінцем в зоні підприємства, коли досягнуте виконання наступних двох організаційних функцій, як-то: розподіл засобів виробництва між конкуруючими суб'єктами підприємства, закріплення трудових колективів і осіб за певним видом трудової діяльності. Впорядкованість стосунків, що створюють інтегральну властивість, по якій одна частина цілого відрізняється від іншої, представляє безліч зв'язків, які

утворюють кільця однотипного або близькоспорідненого змісту. Такі кільця формують стосунки з властивостями, що співвідносяться, і в справжньому дослідженні упорядковуються по виділених на рис. 6.2 сукупностям, серед яких знаходять своє місце організаційні, економічні, правові, соціальні і непрогнозовані умови, а також по рівнях управління: державний, регіональний, підприємства (рис. 6.3).

Безліч зв'язків усередині сукупності названих умов в розрахунках зводяться до однієї з двох управлінських оцінок реалізації потенційної можливості забезпечення виробничої мети. Методичним підходом до встановлення такої оцінки, представленим графічно на рис. 6.3, виявляється наступне: для дослідження представляють інтерес стани, в яких рішення, що приймається, кінець кінцем завершується приростом виробництва продукції і послуг (стан 1), або його уповільненням (стани 3 і 4). Методичний підхід до рішення поставленої перед дослідженням задачі ґрунтується на відомому організаційному положенні про те, що в суспільстві в період мінливої економіки співіснує дві структуротворні форми громадського з'єднання спеціалізованої праці, які наповнюються підприємницькою функцією робочої сили. Перша з них заснована на рівноцінному і рівнозначному використанні праці, на рівності суб'єктів діяльності в соціально-економічному сенсі, на реалізації процесу безпосереднього з'єднання працівника із засобами праці, чим, власне, підтримується існування соціалістичних громадських стосунків відповідно до станів 1 і 2 (рис. 6.2), друга - на відділенні працівника від засобів виробництва, на приватній формі привласнення результатів праці власниками капіталу, що прагнуть до суперприбутку, що забезпечується станом 1 (рис. 6.2). Останнім положенням власне заохочується пріоритетний розвиток частнокапіталістических громадських стосунків, що означає: штучні об'єднання на основі відокремлення цілей придбавають таку потрібну якість, як автономність і цілеспрямованість. Автономність, наділена властивостями розвиватися, представлена в дослідженні самостійними виробничими системами і вміщуючим середовищем з його регуляторами (рис. 6.3). Методом пізнання суті і природи самостійної виробничої системи, що складається з елементів, виявлення її основних базисних зв'язків з середовищем передбачається вивчення її характеристик, що описують її структурну складову, що відрізняється від інших і має особливий, властивий тільки їй, тип стосунків і зв'язків. Це дозволяє угруповання необхідних організаційних умов території розглядати як дві самостійні сукупності - виробничі системи і основні базисні стосунки, що представляють з себе комплекс загальносистемних вимог до конструювання. Дане дозволяє вести розрахунки організаційних умов розвитку середовища території і зони підприємства окремо, застосовуючи в розрахунках формулу (6.1) для загальної оцінки виробничої системи і формули (6.2) і (6.3) для аналізу елементів, які в період мінливої економіки мають характеристики, що міняються. Для оцінки кількості станів цієї системи приймається формула (6.9), яка дозволяє судити за величиною ентропії про можливості її попадання в стан 1, представлено на рис. 6.2.

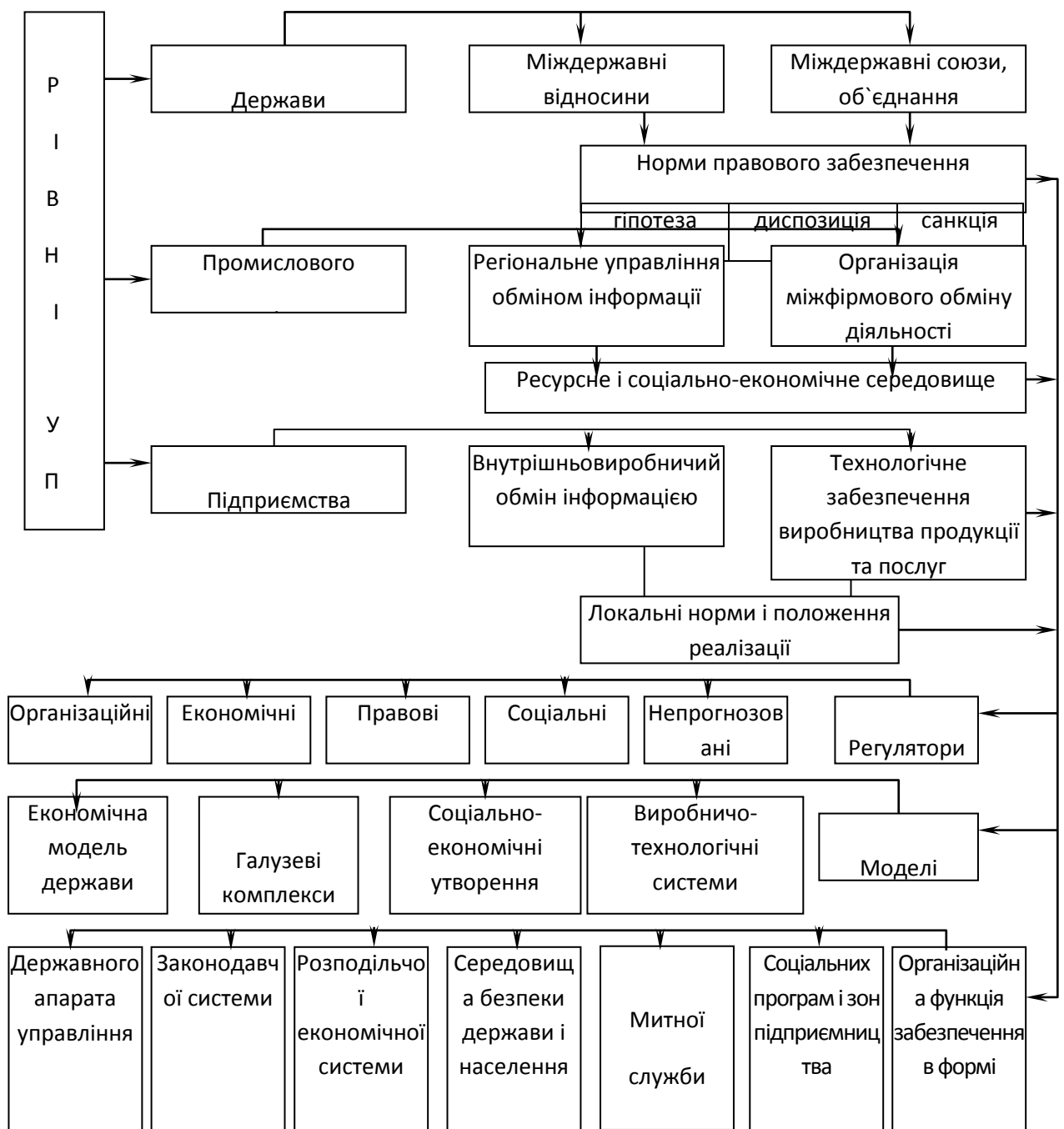


Рисунок 6.3 – Самостійні виробничі системи і вміщуюче середовище з його регуляторами/

Розробка загальносистемної теоретичної основи складноорганізованих, цілеспрямовано і планомірно керованих систем у вигляді зони підприємства - першого складового угруповання - здійснюється за даними дослідження безлічі внутрішніх і зовнішніх зв'язків виробничих систем, які представляються як сукупності пов'язаних діючих елементів або взаємозв'язаних частин, що забезпечують досягнення поставлених корисних людині цілей. Для вирішення завдання використовуються в розрахунках алгоритм взаємодії середовища і виробничо-економічної системи,

представлений на рис. 6.3. Для спрощення розрахунків безліч елементів довільної матеріальної природи, що знаходяться в деяких заданих стосунках один до одного, має бути зведена до з'єднання елементів продуктивних сил суспільства, як-то робочої сили, знарядь праці і предметів праці, або чинників виробничих стосунків, що формують механізми обміну діяльністю. Тоді діапазон зміни функції може бути зведений до двох станів, коли ентропія дорівнює «нулю» або «одиниці», а стан, що управляє, займе положення 1 або 3 (рис. 6.2).

Основні базисні стосунки, представлені у вигляді середовища території, - друга складова угруповання - отримують відображення в умовах інформаційного і комунікативного забезпечення державою діяльності виробничих систем, чим власне створюється вміщуюче середовище останніх. Вміщуюче середовище функціонування виробничих систем представлено елементами економічної системи суспільства. У ній в якості вміщуючого середовища для функціонування підприємства виступає, власне, економічна система. Цілісність економічної системи регіону і держави поповнюється феноменом підприємництва, для розвитку якого вимагається створювати конкретні відповідні економічні, політичні, соціальні, правові і інші умови. Щоб, досягти стану, що розвиває виробниче середовище, слід провести розрахунки інвестиційної привабливості об'єкту, що вивчається, для чого рекомендується скористатися формулою (6.4).

Функціонування і розвиток певної форми виробництва стимулюється організаційно-управлінським механізмом, використання якого перетворює економічну суть виробництва продукції і корисних послуг на фазах власне виробництва, обміну і розподілу в саморегульовану суспільно-економічну систему. Названий механізм наводиться в рух робочою силою, що має підприємницьку функцію. Закономірностями формування умов нарощування потенціалу території за рахунок підприємницької функції робочої сили враховується структурна перебудова галузевих промислових комплексів, коли замість функціональних виробничих систем економіка розвиває райони тяжіння і людську діяльність в промислових вузлах. У зоні тяжіння отримують свій подальший розвиток такі економічні моделі, як підприємство, корпорація і держава, які піддаються дії різних по своєму складу і руйнівній силі впливаючих внутрішніх і зовнішніх причин і чинників, які властиві суспільству періоду мінливої економіки. Для оцінки внутрішнього стану виробничої системи застосовується коефіцієнт ефективності функціонування основної виробничої ланки підприємства, який розраховується по формулі (6.5), а для виявлення зовнішніх чинників і причин прискорення або уповільнення виробництва продукції і послуг - ці зіставлення показників моделі (6.6).

Підприємство і корпорація, які представляють з себе модель, як елемент організаційної структури регіону, схильні до дії процесів інноваційного розвитку підприємницької функції робочої сили і нарівні з державою, яка пропонує підприємству і корпорації вміщуюче середовище функціонування, зацікавлені в розвитку потрібного рівня здібностей людини

і в залученні фахівців до управління виробничо-технологічними та ін. процесами. Суспільством кожній ділянці управління, як це представлено на рис. 6.4, відводиться строго певна роль: держава виробляє законодавчу нормативну основу діяльності і обміну продукцією діяльності підприємства і корпорації, регіон налагоджує контрольні функції стеження за виконанням державних програм, а підприємство або корпорація - здійснюють свою діяльність в межах встановлених вимог, правил і законодавчих обмежень і норм.

Організаційними умовами розвитку середовища території враховується та обставина, згідно якої територія України після перетворення її на суверенну державу насичувалася виробництвами, які орієнтовані на :

- 1) автономний режим самозабезпечення сировиною, напівфабрикатами і комплектуючими виробами, енергоносіями і тому подібне;
- 2) розвиток власного вільного ринку споживчих товарів;
- 3) формування потенціалу знань і робочої сили, здатного виконати наукові функції.

Назване визначило повсюдне впровадження деяких умов, що мають нормативне призначення, і прискорило розвиток зон спільного підприємництва з такими вимогами і правилами, які, як елементи управління, були взяті з інших економічних систем.

Методичним підходом до рішення задачі розвитку середовища території згідно організаційних умов передбачається розгляд трансформованої галузевої структури, яка формує якісно нові галузі економіки, відкриває прогресивні технологічні і економічні взаємозв'язки, видозмінені організаційно-технічні і адміністративні системи виробництва, оновлену схему процесу усупільнення праці, яка включає відмінні від старих структурно-функціональні стосунки, виробничі і промислові об'єднання з мобілізацією продуктивної функції. Відповідна оцінка виходить на основі розрахунку коефіцієнтів гнучкості і інноваційної адаптивності підприємств території по аналогії з аналітичним методом, представленим базовою формулою (6.7).

Оскільки в перехідній період територія насичується підприємницькою діяльністю, але повносистемні господарські заходи відсутні, бо економічні структури виступають і формою організації продуктивних сил і формою соціально-економічних стосунків, а єдність структури і стосунків порушена, бо соціально-економічний зміст господарських моделей схильний до слабкої керованої дії внутрішніх і зовнішніх елементів соціально-економічних стосунків, ті початкові економічні відносини, які визначають суть єднаних стосунків і структуру господарства, визначаються з використанням спрощеного методу розрахунку по включений в модель дослідження два складова, знаходиться в залежність друг від друг:

$$P = f(OEU, MTP), \quad (6.11)$$

де P - потенціал підприємницької діяльності території;

ОЕУ - потенціал організаційно-економічних умов функціонування суспільно-економічної системи; *МТП* - маса праці суспільства, що має підприємницьку функцію.

У моделі (6.11) організаційно-економічні умови функціонування суспільно-економічної системи представляють законодавча база, що забезпечує правові, ідеологічні і моральні основи діяльності, розподільча економічна система, що мобілізує маси фінансових коштів для нормального функціонування державного апарату, середовища безпеки громадян і реалізації соціальних програм, і митна функція, що забезпечує зв'язки держави із зовнішнім світом. Названі чинники, представлені на рис. 6.4, визначають стимули для створення посилок розвитку творчої роботи, досягнення стану 1 (рис. 6.3), а також для нарощування маси праці, що має підприємницьку функцію.

Відтворювальний механізм підприємництва функціонує в суспільстві з максимально відлагодженими ринковими регуляторами, товарно-грошовими стосунками і мінімальним використанням державою адміністративних регуляторів. Тому механізми організації і управління підприємства, особливо малого підприємства, вже в перехідний період мають бути засновані на наукових досягненнях інноваційного і фінансового менеджменту, чим забезпечується проникнення закономірностей дії закону вартості і вартісних стосунків в механізм організаційно-господарського забезпечення.

Виходячи з представленого, насиченість території підприємницькою діяльністю, що представляється у вигляді функції (6.11), можна представити рядом обмежувачів, які в рівній мірі визначають межі дії моделі, а в перехідний період вони відбивають як гальмівні, так і розвиваючі підприємництво чинники. Тоді досліджену функцію представляє модель наступного виду :

$$П = f (Є_0, П_0, С_0, О_0 \in ОЕУ; ТП_{cf} \in МТП). \quad (6.12)$$

У цій моделі приналежністю потенціалу організаційно-економічних умов функціонування суспільно-економічної системи є оцінка функціональних елементів економічного ($Є_0$), правового ($П_0$), соціального ($С_0$) і організаційного ($О_0$) забезпечення підприємництва державою, а приналежністю маси праці суспільства, підприємницькою функцією, що володіє, - кількість праці, підприємництво, що забезпечує, в сферах матеріального виробництва і послуг ($ТП_{cf}$).

Названі системи забезпечення підприємництва взаємозв'язані і взаємодіють в сукупності. Це означає наступне: щоб привести в рух економічну систему закону вартості, вимагається керуватися відомими умовами правового, соціального і організаційного забезпечення, що створюють рівні умови для підприємств з різних груп. Якщо представляти залежність кількості праці, що залучається, в підприємництво по повній

сукупності чинників, то слід враховувати декілька зв'язків. По-перше, адекватний розвиток середовища, що впливає максимально на масу праці і залучається до підприємництва, по-друге - відсутність одного з елементів забезпечення робить безглуздом дослідження маси аналізованої праці оскільки ця маса зникає, і нарешті, в третіх, маючи в розпорядженні інваріанти неповноцінності елементів, що становлять середовище забезпечення, організаційно-господарський механізм підприємництва придбаває середовище для динамічного нарощування або скорочення праці, задіяної в сферах матеріального виробництва і послуг для приведення підприємницької функції в дію. Представляючи масу праці, зайняту у великому підприємстві ($MT_{к.п.}$), і масу праці, зайняту в малому підприємстві ($MT_{м.п.}$), встановлюється відношення маси праці (K), яке під впливом чинників моделі (6.12) міняється, а саме:

$$K = (MT_{к.п.} + MT_{м.п.}) / MT_0, \quad MT_{к.п.} / MT_0; \quad MT_{м.п.} / MT_0, \quad (6.13)$$

де MT_0 - маса праці суспільства.

Оскільки маса праці, зайнята у великому підприємстві, регулюється за допомогою матеріальних стимулів, що супроводжується умовами функціонування, близькими до постійності (*constante*), то більший інтерес представляє маса праці, зайнята в малому підприємстві. Саме ця група праці, виходячи з ознаки гнучкості організаційно-господарського механізму, здатна приймати або вивільняти працю в нестабільні періоди.

В дослідженні розрахунок будується на двох джерелах наповнення названої групи праці. Перше джерело представлене масою працездатного населення безробітних, другою, - масою праці, зайнятою у великому бізнесі. Для розрахунків використовується наступна модель:

$$\begin{cases} MT_0 = MT_{к.п.} + MT_{м.п.} + MT_{безр.}; \\ 1 = \alpha + \beta + \gamma, \end{cases} \quad (6.14)$$

де $MT_{безр.}$ - працездатне населення безробітних;

α - доля праці великого підприємства;

β - доля праці малого підприємства;

γ - доля незадіяної праці.

Вміщуюче середовище управляє виробничою системою на основі системи регуляторів, що забезпечують життєдіяльність виробничої системи за рахунок застосування досконалих функціональних елементів суспільно-економічної системи. Громадський апарат управління представляє систему органів, які є його структурою, і діють в середовищі, що відрізняється за якістю. У методичних положеннях названа структура представляє з себе впорядкованість стосунків, що створюють інтегральну властивість, по якій одну частину цілого відрізняють від іншої за тими ознаками, що середовища функціонування розрізняються по мірі можливого застосування форм

підприємництва.

Система органів, з яких складається власне структура управління, повинна забезпечувати функції по впорядкуванню стосунків, встановлених організаційних одностипних або близькоспоріднених зв'язків, розвитку сприятливого середовища для здійснення локальної структури і функцій. Методичним підходом до функції управління, як цілісної системи, передбачаються наступні два елементи:

1) доцільна організуюча діяльність або організуюча функція системи, представлена вміщуючим середовищем території, пропонує виробничій системі організуючі умови, зв'язки і елементи;

2) економічна зона підприємства свою внутрішню структуру пристосовує до зовнішніх умов системотворних зв'язків і елементів.

Зовнішні умови системотворних зв'язків і елементів єдині за змістом, але їх реалізація залежить від структуротворної форми громадського з'єднання спеціалізованої праці. Сукупність дій в стабільному середовищі управління зводиться до заходів, спрямованих на підтримку внутрішніх процесів виробничої системи, на збереження власної структури, на забезпечення функції системи. Сукупність дій в середовищі управління, що динамічно змінюється, спрямована на пригнічення недоцільних процесів і підтримку доцільних, на створення впорядкованих бажаних властивостей предмету праці, чим забезпечується виживаність, а у разі, коли система не може урівноважитися за допомогою реорганізації внутрішніх процесів і зовнішніх зв'язків, то повинна перервати існування виробничої системи, чим, власне, пояснюється введення на рис. 6.3 станів 1 виробничої системи.

Методичними положеннями як відправна точка розрахунків використовуються теоретичні аспекти економічних зон, які представлені безмитними митними територіями, промислово-торговими зонами, які об'єднуються пільговим режимом ввезення і вивезення готової продукції, наділені владою певною відособленістю в області господарській, торгової і валютно-фінансової діяльності. У основу розрахунку покладено визначення, представлене в конвенції Кіото (травень 1973 р.), де вільна економічна зона представляється як частина території однієї держави, на якій ввезені товари розглядаються як товари, що знаходяться за межами митної території по відношенню до права імпорту і відповідних податків і що не піддаються звичайному митному контролю. Керуючись цим визначенням, сукупність представляється найбільш доступними для розгортання підприємницької діяльності наступними організаційними формами, які можуть отримати в короткий термін досить широкий розвиток в промислово розвиненому Донбасі, а саме:

вільні порти;

особлива територія великого морського порту, залізничного вузла, аеропорту або району, що примикає до них;

територія виробничого комплексу.

Тобто на території, виділеній з митної території країни, що примикає до одного з названих вузлів, виділяється для вільного і безмитного ввезення і

вивезення товарів обмежена зона. Така зона обмежується складом, де зберігаються необмежений або обмежений термін товари і напівфабрикати, ведеться їх розфасовка, пересортовування і переробка, після чого вони переправляються на внутрішній ринок із сплатою мита або вивозяться за межі країни безмитно. Вживаний організаційний підхід дозволяє товаровиробникам приурочити реалізацію товару саме до того моменту, коли підвищується на нього попит і ціна, а до настання сприятливого періоду проводити рекламну роботу з потенційними оптовими покупцями і допрацьовувати його, переслідуючи мету сплати надалі завдяки зробленим діям меншого мита.

Особливими територіями за інших рівних умов і завдяки розрахунків теоретиків-економістів можуть бути враховані умови життя населення в критичних ситуаціях, коли настають різного роду стани економічного занепаду великих промислових центрів, а традиційні заходи не дозволяють налагодити стабільну господарську діяльність. Тоді, щоб запобігти відтоку з таких центрів великого капіталу, підприємцям пропонується ряд пільг по оподаткуванню і система щадної регламентації їх діяльності. Для банкірів за погодженням загальної програми дій з місцевою владою допускаються експериментальні умови виконання деяких комерційних операцій, моделювання нових форм взаємовідносин з клієнтами, створення стабілізаційних фондів.

У міру вдосконалення стосунків комерційна діяльність підприємств з вільних економічних зон перетворюється на промислово-комерційну, що можливо здійснити за рахунок доопрацювання якості товару, забезпечуючи тим самим збільшення додаткової вартості. Тобто зі збираючих центрів і пунктів розподілу товарів особливі території повинні перетворитися на центри обробки і трансформації товарів з пільговими умовами експорту. При цьому, безмитні зони будуються на організаційному зв'язку, який ґрунтується на перетині міжнародних транспортних систем, експортні промислові зони - на переважно зовнішній торгівлі, парки технологічного розвитку - на особливостях території приймаючої країни з її науково-технічним потенціалом, що залучають іноземний капітал і прогресивне устаткування, ноу-хау, нові системи управління, комерційний і маркетинговий досвід, зони страхових і банківських послуг - на зміцненні сфери економіки, що знаходиться в застійному періоді, на розвитку банківської франк-зони, оффшор-центрів, імпортно-промислових зон і зон по заміщенню імпорту - враховується така перевага, коли приймаюча країна забезпечується сучасним товаром, а місцеве підприємство переоснащується на базі передових технологій.

Методикою розрахунків допускається наступне. Невеликі територіальні анклави з особливо сприятливими режимами для діяльності іноземного капіталу переростуть в зони спільного підприємництва. У цих зонах отримають розвиток процеси насичення території передовою технологією, високоякісними товарами, а отриманий досвід буде використаний для адаптації запозичених нових форм господарювання.

Форми організації зон по матеріалах узагальнення їх розвитку представляють з себе на території України комплексні, зовнішньоторговельні і функціональні, а тому розрізняються своєю виробничою діяльністю і економічною орієнтацією. Виходячи з властивостей, якими наділяються економічні зони, серед яких комплексні економічні зони орієнтуються на виробничу діяльність по випуску нової продукції, яка спрямовується як на внутрішній так і на зовнішній ринок, і дозволяють освоїти механізми роботи на світовому ринку, зовнішньоторговельні економічні зони представляють з себе митний анклав, що дозволяє істотно підвищити прибутковість зовнішньоторговельних і супутніх їм операцій, істотно активізують міжнародну співпрацю завдяки освоєнню наукомістких видів продукції, їх експорту за допомогою мобілізації технологічного і інтелектуального ресурсу, будується модель зони спільного підприємництва (ЗСП) :

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Зміна характеру роботи і управління.} \\ \text{Звільнення підприємств від підпорядкування} \\ \text{міністерствам і відомствам.} \\ \text{Введення різних форм власності.} \\ \text{Повне самоокуповування підприємства.} \\ \text{Нормативно-регульовані пільги господарської} \\ \text{діяльності, торгівлі, послуг, відкриття підприємств.} \\ \text{Умови залучення іноземного капіталу.} \\ \text{Умови оренди підприємств.} \\ \text{Форми взаємодії економік.} \end{array} \right\} \quad (6.15)$$

Моделлю (6.15) враховуються показники ефективності, положення, що нормативно регулюють умови діяльності в особливому режимі господарювання, пільгові норми, що забезпечують ріст активності населення і фінансової мобілізації.

Обґрунтування і розробка організаційних умов розвитку підприємництва в державі здійснюється для трьох видів економічних моделей - підприємства, регіону, держави. У цьому переліку економічна модель підприємства є виробничо-технологічним штучним об'єднанням, економічна модель регіону представляє з себе соціально-економічні і галузеві комплекси, а економічна модель держави - сукупність виробничих стосунків країни. Названі моделі діють на території держави одночасно, здійснюють єдину мету забезпечення сприятливих умов для життя і розвитку здібностей людини, які пускаються у виробництво для випуску корисної суспільству продукції і послуг, але для досягнення цієї мети керуються власними регуляторами, які відрізняються змістом. Для виявлення і оцінки дії регуляторів економічних моделей, діючих в стабільному організаційному середовищі, ставляться завдання, що мають функціональне призначення. Їх п'ять :

1. Формування цілей, які повинні забезпечувати роботу моделі.

2. Оцінка наявності ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей або елементної бази.

3. Конструювання функціональної схеми взаємодії елементів, що забезпечує можливість їх постійного поєднання для безперервного функціонування моделі.

4. Організація руху елементів моделі у вміщуючому середовищі.

5. Реалізація чинників протидії і ресурсних можливостей, що обмежують функціонування моделі.

Представлений перелік завдань на початковій стадії розвитку підприємництва в державі усереднюється і зводиться до наступного мінімуму:

1) конструювання елементів моделей;

2) розробка механізму внутрішньої і зовнішньої взаємодії з вміщуючим середовищем;

3) встановлення просторового розміру функціонування моделі;

4) вибір ресурсного забезпечення моделі.

В процесі конструювання елементів моделей здійснюється вибір напряму розвитку середовища, критерії класифікації середовища і механізми контролю за забезпеченням поставлених цілей. Виходячи із запропонованого, далі вимагається розглядати комплекс завдань стосовно кожної моделі реально. Розглянемо досліджувані моделі в наступному порядку: економічна модель підприємства, економічна модель регіону, економічна модель держави.

У цьому дослідженні економічна модель підприємства - це штучне з'єднання на території, обмеженій промисловою зоною підприємства, елементів продуктивних сил суспільства, благ, що призначаються для виробництва, задовольняють матеріальні і духовні потреби людини. Ця модель взаємодіє з вміщуючим середовищем, зокрема з:

1) внутрішньою. На основі розробки локальних норм трудового права, матеріальних і моральних стимулів;

2) зовнішньою. На основі каналів зв'язки, які представляють з себе системи регулювання діяльності.

Внутрішнє середовище підприємства надає в розпорядження конструктора моделі технологічні елементи і чинники ресурсного забезпечення процесу виробництва, зовнішня - умови розвитку власне систем регулювання, як-то: організаційною, економічною, правовою і соціальною. Регуляторами цієї моделі виступають менеджери, які наділені здібностями вибирати сприятливе довкілля, що забезпечує життєдіяльність, подальший ріст, розвиток і вдосконалення матеріальної системи, виходячи з наданих в їх розпорядження державою правових норм поведінки. Елементами управління для економічної моделі підприємства є:

схеми розширення господарських зв'язків;

підходи до створення мережі філій;

умови формування внутріфірмових ринків;

посилки розвитку партнерства, гуманізації, екологічності і тому подібне;

правила розвитку підприємницького управління;
засоби інформаційного забезпечення діяльності.

З представленого переліку виключені ті елементи управління, які задіяні у внутрішньому середовищі, задовольняють технологічні запити.

Регулятору економічної моделі підприємства вимагається отримати також результат, який може знайти відображення в одному з наступних напрямів діяльності :

- 1) формування нової команди управління;
- 2) спрощення функцій управління;
- 3) модифікація системи управління;
- 4) нарощування самостійності функцій і робіт;
- 5) ріст певних функцій до рівні пріоритетних.

З переліку виключені загальновідомі результати, які обумовлені власне метою виробництва, якимось: об'єм продукції, прибуток і тому подібне. Для отримання результату регулятор користується параметрами, які представлені в табл. 6.1. Середня величина оцінок виступає еталоном при цьому рівні накопичення наукових чинників і постійно уточнюється.

Система управління реалізується на основі відомої взаємодії функцій виробництва і маркетингу після проходження обмежувачів, що висуваються організованим апаратом управління - зборами акціонерів або правління акціонерного товариства та ін., - в наступних напрямках:

моніторинг. Полягає в постійному спостереженні за зміною чинників внутрішнього і зовнішнього середовища керованого суб'єкта діяльності;

адаптація. Полягає в звиканні колективу до нових ринкових умов функціонування підприємства, у виявленні інноваційних можливостей формування інноваційного портфеля підприємства;

реструктуризація. Полягає в створенні структурних підрозділів підприємства, здатних працювати на власному використанні потенційних можливостей, що забезпечують прибуток колективу.

Таблиця 6.1 - Параметри отримання результату регулятором економічної моделі підприємства, корпорації

Найменування параметра	Частота звернення до параметру ¹⁾		
	За даними експертів ²⁾	Власна оцінка ³⁾	Середня величина
Гнучкість рішень	100,0	100,0	100,0
Сучасний менеджмент	68,3	80,0	74,15
Стандарт управління	25,0	40,0	32,5
Структура витрат	93,3	50,0	71,65
Технологія виробництва	55,0	100,0	77,50
Здатність оперативно змінювати асортимент виробничої продукції	20,0	88,0	54,00
Життєвий цикл товару	65,0	100,0	82,50
Кількість товару	100,0	84,0	92,00
Збереження і збільшення капіталу засновників	16,7	100,0	68,35

Високі доходи акціонерів	46,7	100,0	73,35
Висока заробітна плата менеджерів	50,0	92,0	71,00
Збереження робочих місць, високої заробітної плати, професійного росту, соціальних гарантій	13,3	100,0	56,65
Організація належного рівня участі в управлінні підприємством трудового колективу	11,7	80,0	45,85

1) Відношення числа позитивних відповідей до кількості експертів.

2) Сукупність експертів склали 60 керівників державних об'єднань, співробітники з науковою ступінню державних інститутів.

3) Власну оцінку висловили члени творчого колективу, складеного з 25-ти керівників приватних підприємств.

Головні напрями розвитку підприємства полягають в наступному:

1. Досягнення більшої ефективності виробництва за рахунок меншого числа працівників за рахунок поєднання професії і функцій, розширення зон обслуговування, виконання нормованих завдань;

2. Забезпечення прогресивних технологій виробництва і заміна живої праці на основі поширення автоматичних технологічних процесів;

3. Досягнення оптимального синтезу переваг нової техніки із здібностями людей, що розвиваються, і створення умов для мінімізації помилок персоналу, контролюючого техніку.

Визначившись з напрямом розвитку підприємства, регулятор приступає до встановлення просторового розміру функціонування моделі, а також до її ресурсного наповнення. Механізм реалізації цих завдань відомий: він полягає в тому, що підприємство може купити матеріальні і людські ресурси. Успішність розвитку моделі залежить від того, наскільки застосовуються сучасні локальні норми трудового права і матеріального стимулювання. Це питання представляє предмет власного розгляду, а тому не розвивається в дослідженні.

Критерієм класифікації зв'язків виступає облік особливості зв'язків з працевикористання з точки зору контингенту населення (склад, кількість), що бере участь в поїздках на роботу, їх напрямів руху і тривалості. Щоб отримати цифрові значення, вимагається вивчити наступні показники і характеристики:

структуру задіяної робочої сили і трудових ресурсів, що потребують роботи;

тривалість поїздок представників різних груп робочої сили від місця проживання до місця роботи;

потреба в щоденних поїздках взагалі (по професійних групах) з позицій попиту на робочу силу;

потенційні можливості збільшення потоку «трудових» поїздок;

засоби, які сприяють росту діяльності центрів, що поширюють інформацію про робочі місця і про якість робочої сили безробітних;

інформованість населення про пропозицію робочих місць підприємствами і організаціями;

долю робочої сили, яка не знаходить придатного робочого місця на регіональному ринку праці і потребує перепідготовки або переїзду в іншу місцевість;

оцінки достовірності отриманих величин.

Оскільки підприємство представляє з себе локальну структуру, і його функції тому орієнтуються на спеціалізацію по виробництву конкретного виду продукції, то у більшості випадків воно прив'язане або до сировинної бази, або до ринку робочої сили. Це означає, що якість зони підприємства може бути запропонована регуляторами більш високого рівня управління. Таким рівнем управління виступає економічна модель регіону.

У цьому дослідженні економічна модель регіону - це штучна соціально-економічна освіта, діюча у рамках адміністративно обмеженої території для забезпечення сприятливих умов розвитку економічної моделі підприємства і реалізації інтегральної функції народного господарства, полягає в організації виробництва і звернення усього асортименту продукції, необхідної для задоволення матеріальних і духовних потреб населення регіону і вироблюваної підприємствами сукупно. Виходячи з приведеного визначення, названа модель закріплює трудові колективи і окремих осіб на підвідомчій території за цими видами трудової діяльності, галузями економіки відповідно до вироблених правових умов поведінки і взаємовідносин. У табл. 6.2 дана характеристика організаційних елементів, якими користуються у своїй виробничій діяльності регулятори підприємства і механізми, які можуть бути дозволені регіоном для прискорення розвитку підприємництва на території.

Таблиця 6.2 - Характеристика сприятливих умов, що надаються економічною моделлю регіону для економічної моделі підприємства

№ з/п	Зміст елементу	Механізм, що забезпечує розвиток підприємництва економічної моделі регіону	Показник оцінки ¹⁾
1	Земля	Диференційовані ставки плати за користування	0,832
2	Робоча сила	Диференційовані ставки оплати	0,707
3	Устаткування	Відміна плати за основні фонди	0,980
4	Інфраструктура	Механізм залучення іноземного інвестора; система знижок; дотації; гарантії повернення засобів	1,000
5	Торгівля	Вільна, безмитна	1,000
6	Інвестиційний проект	Узгодження умов роботи за проектом, прискорення реалізації	0,500
7	Засоби для соціального і виробничого розвитку регіону	Пільгові умови роботи підприємства у рамках компетенції	0,500
8	Число робочих місць і зниження безробіття	Механізм мобілізації місцевих ресурсів	1,000

9	Стабільність договірних стосунків з постачальниками	Доступні ціни і забезпечення об'ягів постачань сировини, матеріалів, полуфабрикатів	0,333
10	Асортимент товарів і послуг	Програма соціально-економічного розвитку і співпраці	0,187
11	Якість продукції і послуг	Система контролю за виконанням господарственных стандартів	0,405
12	Оплата праці	Умови своєчасної виплати заробітної плати, пенсії; погоджене постачання товару під заробітну плату	0,203
13	Післяпродажне обслуговування	Розвиток мережі підприємств малого бізнесу	0,187
14	Фінансове забезпечення	Механізми дії на діяльність підприємств згідно нормативних і законодавчих актів	0,187
15	Моральний клімат в органах регіонального	Механізми реалізації загально регіональних інтересів	0,500

1) Тут і нижче: Відношення числа позитивних відповідей 75-ти респондентів, у складі яких керівники державних об'єднань, приватних підприємств і наукові співробітники з науковою ступінню державних інститутів.

Аналіз представлених даних вказує на обмеженість дії економічної моделі регіону. Це обумовлено тим, що в якості головних завдань, які ставляться перед регіоном, виступають:

- 1) збір податків і обов'язкових платежів;
- 2) реалізація програми співпраці по наповненню території інвестиційним капіталом;
- 3) орієнтація програми реалізації продукції на ринок збуту;
- 4) реалізація соціальних програм розвитку, що мають нормативне значення.

Отже, економічна модель регіону обмежена умовами, які висувуються економічною моделлю держави. У табл. 6.3 приведені сприятливі умови, які забезпечуються підприємству державою. Механізми реалізації загальної підтримки національного виробника зводяться до наступного:

- 1) користувачам забезпечується постійний контроль використання державного капіталу за цільовим призначенням;
- 2) спільним підприємствам створюються умови, необхідні для розвитку, подальшої передачі підприємства вітчизняному учасникові, виплаті іноземному інвесторові компенсації;
- 3) іноземним інвесторам ринок робиться доступним на окремі споживчі товари;
- 4) середовищу інвестування надаються умови переходу від системи державного до системи банківського приватного кредитування;

5) розподільній економічній системі конструюється податкова система, в якій значення фіскальної функції знижується;

6) підприємству створюється система стимулювання внутрішніх чинників, що забезпечують просування товарів на експорт;

7) органам управління замість короткострокових вигод дається орієнтація на довгострокове і динамічне поліпшення позицій держави на світовому ринку;

8) технічною і інвестиційною областям економіки замість прямого торгового обміну створюється середовище співпраці;

9) міжгалузевим комплексам, що складаються з відтворювальних і технологічних систем, надається прямий вихід з продуктом на ринок;

10) компаніям і банкам створюються умови для укрупнення і їх розгалуження;

11) власникам капіталу надається шлях (вихід) на ринок цінних паперів;

12) інвестиційним компаніям створюються умови розвитку на основі зрощення державного і приватного капіталу;

13) органам державного управління розробляються механізми виведення засобів з тіньового сектора економіки;

14) населенню країни надаються дієві механізми залучення заощаджень (рахунки у банках, продаж цінних паперів, страхові і пенсійні фонди) в актив діяльності.

Таблиця 6.3 - Характеристика сприятливих умов, що надаються економічною моделлю держави для економічної моделі підприємства

№ з/п	Зміст елемента	Механізм, що забезпечує розвиток підприємництва економічною моделлю держави	Показник
1	Земля	Відміна плати за ресурс	0,444
2	Робоча сила	Відміна плати за ресурс	0,500
3	Устаткування	Прискорена амортизація устаткування	0,500
4	Ввезення устаткування, сировини, вивезення	Безмитний режим або пониження ставок податків; пільгові умови передачі технологій; ясні для громадянина України правові умови; цілісність законодавчої нормативно-правової та інформативної бази	0,950
5	Законодавча база	Відміна дії нормативного акту; введення нового положення; правові стимули обміну діяльністю	0,333
6	Податковий режим	Наповнення державного бюджету, принцип однозначності тлумачення умов оподаткування. Пільгові умови: диференціація або відміна ставки податку, збору, платежу; заміна механізму розрахунку відрахувань і платежів; введення податкових канікул на обумовлений період і тому подібне; перерозподіл добавленого продукту	0,333
7	Митний режим	Струнка система платежів. Безмитний режим; неконтрольована місцевою владою торгівля; тарифне і нетарифне регулювання імпорту і експорту; квоти, візовий режим	1,000

8	Фінансово-кредитні умови	Покриття збитків з держбюджету; пільгові ставки; тарифи; поступки; дотації; концесії; тендери; кредитне стимулювання	1,000
9	<i>Інвестування</i>	Довгострокові гарантії держави по вкладах. Відміна податку на майно; державне інвестування; гарантії іноземним інвесторам в частини недопущення націоналізації і конфіскації майна	0,444
10	Інтеграція	Розвиток конкурентоспроможності товарів на зовнішньому ринку; забезпечення стабільності стосунків, просування товарів на ринок	0,111
11	<i>Інновації</i>	Забезпечення гарантій інвесторів; відкрита система інформування вітчизняного виробника і підприємця; реалізація пріоритетів соціально-економічної і екологічної політики	0,500
12	Регіональна політика	Чіткий розподіл функцій державного регулювання діяльності між виконавчими і контролюючими органами. Делегування ряду повноважень органам регіонального управління на встановлений термін	0,500
13	Консолідація суспільства	Організація договірних фірм між приватними структурами підприємництва, органами державної і регіональної влади; удосконалення системи показників прибутковості підприємств, виплати дивідендів, реалізації загальнонаціональних інтересів	0,111

Оцінка потенціалу нарощування підприємництва виконана за даними про роботу 18-ти підприємств Донецькою, Луганською і Харківською областей, що представляють основні галузі економіки України. Матеріали проведеного розрахунку представлені в табл. 6.4. Аналіз отриманих оцінок дозволяє представити статистично економічну модель держави. У ній роль підприємства представлено на 0,567 доль одиниці, держави - 0,239, регіону - 0,197 доль одиниці.

Таблиця 6.4 - Оцінка потенціалу нарощування підприємництва з урахуванням особливостей економічної моделі

Найменування підприємства	Потенціал підприємництва нарощувався під впливом особливостей економічної моделі		
	держави	регіону	підприємства
АТ «Норд»	0,304	0,002	0,694
ЗАТ Концерн «А.В.К.»	0,116	0,036	0,848
ТОВ «Термінал ТСК»	0,803	0,106	0,091
ОАО «Шахта Красноармійська-західна №1»	0,547	0,000	0,453
ВАТ «Концерн Стирол»	0,255	0,017	0,728
Шахта «Красноліманська»	0,333	0,005	0,662
ЗАТ «Київ-Конті»	0,148	0,255	0,597
ВАТ «Завод «Універсальне обладнання»	0,202	0,643	0,155
ООО АНПП «АГРОФОНД»	0,160	0,339	0,501
ВАТ Трест «Донбасводстрій»	0,000	0,844	0,206
ВАТ НПФ «Луганські акумулятори»	0,378	0,046	0,576

МОУ «Луганський авіаційний ремонтний завод»	0,109	0,004	0,887
НІНКІ «Параметр» при Донбасівському гірничо-металургійному інституті	0,025	0,003	0,972
ВАТ «Харківський завод харчових кислот»	0,340	0,340	0,320
ВАТ «Харківський завод «Електромашина»	0,134	0,164	0,702
ВАТ «Харківський електроапаратний завод»	0,097	0,205	0,698
ТОВ «Точприлад»	0,334	0,333	0,333
ВАТ «Укргідропроєкт»	0,010	0,200	0,790
Середня величина	0,239	0,197	0,567

Отже, успішність розвитку підприємництва в державі знаходиться залежно від кожного з досліджених рівнів організації: у тому числі від умов функціонування підприємства на 56,7%, від відношення до процесів нарощування підприємництва власне держави - на 23,9 і від умов, що створюються регіоном, - на 19,7%.

Результати дослідження виявляють різнорівневі зв'язки між суб'єктами діяльності, органами регіональної і державної влади. Ефективність такої взаємодії очевидна і може відбитися на основі поліпшення технічних, організаційних і когнітивних моментів діяльності. Технічні і організаційні моменти діяльності відбиваються в пропорційному прирості показників використання живої і матеріалізованої праці і досить вивчені фахівцями, а когнітивні - в реалізації підприємницької функції людини за допомогою активізації інтелектуального обміну і взаємодії, акумуляції і відтворення знань системної взаємодії і самоконтролю, і вивчені ще недостатньо.

Економічний ефект (Е) в першій групі діяльності - це різниця між результатом по продукції (Р), що випускається, і витратами на продукцію, що випускається, в другій - це сукупний результат штучної освіти (СЕ), який отриманий за рахунок системної взаємодії і самоорганізації, проявляється в організаційному середовищі штучних утворень, і він вище за суму отримуваних результатів від функціонуючих, окремо узятих елементів (п) цієї освіти (Е). У табл. 6.5 представлений економічний ефект по підприємствах, які застосували запропоновану методику. Друга група діяльності до теперішнього часу не має конкретних, визнаних суспільством характеристик для опису ефекту, а тому виконаємо дослідження.

Таблиця 6.5 - Узагальнені дані про впровадження рекомендацій науково-дослідної роботи на підприємствах України, тис. грн.

Найменування підприємства	Сумарна ефективність	Ефективність, отримана за рахунок впровадження заходу, по:	
		податковій технології	розвитку потенціалу підприємництва
АТ «Норд»	41166,0	504,4	40661,6
ЗАТ Концерн «А.В. К.»	6900,0	2800,0	4100,0
ТОВ «Термінал ТСК»	4717,7	1050,0	3667,7

ОАО «Шахта Червоноармійсько-західна № 1»	1867,0	1112,0	755,0
ВАТ «Концерн Стирол»	1034,2	39,6	994,6
Шахта «Красноліманська»	1003,8	-	1003,8
ЗАТ «Київ-конті»	495,0	-	495,0
ВАТ «Завод «Універсальне обладнання»	230,0	-	230,0
ТОВ АНПП «Агрофонд»	170,0	68,0	102,0
ВАТ Трест «Донбассводстрой»	130,0	-	130,0
ВАТ НПФ «Луганські акумулятори»	273,0	85,0	188,0
МОУ «Луганський авіаційний ремонтний завод»	230,0	-	230,0
НППКІ «Параметр» при Донбасівському гірничо-металургійному інституті	50,0	50,0	-
ВАТ «Харківський завод харчових кислот»	335,6	-	335,6
ВАТ «Харківський завод «Електромашина»	324,0	53,0	271,0
ВАТ «Харківський електроапаратний завод»	313,0	46,0	267,0
ВАТ «Точприлад»	302,5	21,0	281,5
ВАТ «Укргідропроєкт»	260,8	15,0	245,8
РАЗОМ	59802,6	5844,0	53958,6

Оскільки моніторинг - це регулярне спостереження, оцінка і прогноз різних процесів, то ефективність моніторингу визначається тією метою, яка ставиться користувачем. Моніторинг множить інтенсивність обробки інформаційних масивів, що кінець кінцем призводить до заощадження робочого часу, трудових ресурсів і прискорює ухвалення управлінських рішень. І в цьому випадку, маючи в розпорядженні розрахункові показники економії праці по відомих методиках можна визначити економічний ефект, що забезпечується діяльнісними процесами моніторингу. Проте в перехідних до ринку умовах значення економічного ефекту знижується за рахунок інфляційного процесу, а тому виконаємо пошук соціальних видів ефективності моніторингу, особливо в галузях, що забезпечують повсякденні потреби людини.

Як впливає з виконаних вище досліджень, моніторингу можуть бути схильні будь-які штучні системи, які можна описати математично. Підтвердженням цьому являється приведена система опису ресурсів підприємства за рахунок приросту підприємництва. Проте є досвід виконання робіт для визначення потреби регіону і в інших ресурсах, наприклад, оцінки умов життєзабезпечення, реформування систем регіону, що забезпечують, і так далі. Оскільки вище згадувалося вже про необхідність активізації інтелектуального обміну, то далі можна зупинитися на дослідженні ефективності моніторингу стосовно освітньої системи держави, для якої вимагалось обґрунтувати управлінські рішення з метою реструктуризації управління, зміни ряду традиційних управлінських і методичних функцій, наповнення учбового процесу новим змістом. Вимагалось вирішити наступні завдання:

виявити невластиві або такі, що втратили актуальність в сучасному соціально-економічному середовищі управлінські функції апарату управління освітою;

оцінити завантаженість фахівців районного і міського рівня управління освітою і виявити резерви для ущільнення робочого дня;

виконати аналіз потреби школи в методичному забезпеченні учбового процесу і перепрофілювати методичну мережу міста;

систематизувати спонукаючі мотиви навчання в школі і запропонувати систему регулювання мотиваційної сфери;

визначити потреби педагогічних колективів в розширенні в школі нових форм науково-методичної роботи;

провести тестування інтелекту школярів і запропонувати перспективні схеми професійної орієнтації учнів в ранньому віці;

розробити організаційні заходи, що покращують учбовий процес.

Був виконаний комплекс робіт за спеціальною методикою, який завершився прийняттям ряду управлінських рішень. У цьому дослідженні випускається з уваги технічна сторона виконаної роботи, а виявляється система оцінки ефективності процесу, що завершився. В сукупності початкових даних про шкільну систему освіти були виявлені описові і статистичні характеристики. Встановлено наступне: сучасна школа поєднує часто застосування самого передового і найвідсталішого, тобто природа зв'язків розумової діяльності відбивається безліччю взаємовиключних характеристик. Нами це зв'язується з недоліками знань з області соціальної когнітології і менеджменту, а тому далі детальніше досліджуються оцінки прихованих творчих процесів, їх ефективність, що властиво такій теоретичній сфері, який являється соціальною когнітологією. Саме її досягнення пояснюють походження соціального ефекту.

Суспільство дійшло висновку, що формування соціальної когнітології, або макроскопічної теорії творчості, в школі дозволяє перейти від емпіричного етапу вивчення інтелекту до глибинних наукових узагальнень і моделювання, необхідність в яких диктується завданнями створення і використання інформаційних, творчих технологій і впровадженням штучного інтелекту в громадську практику, тобто розвивається теорія інтелекту. Сенс теорії інтелекту полягає в обґрунтуванні методів максимізації синергетичного ефекту у поєднанні з ефектом непервинного (повторного) відтворення знань і їх акумуляції, пов'язаного з інтелектуальним обміном (взаємодією) і його автоматизацією на базі засобів штучного інтелекту. Йдеться про наступні три види інформаційного ефекту: синергетичного, інтелектуального обміну і акумуляції знань.

Синергетичний - ефект системної взаємодії і самоорганізації - перший вид. Він полягає в тому, що сукупний (системний) результат перевищує суму результатів функціонування компонентів, що входять в систему, узятих нарізно. Синергетичний ефект - це ефект організаційний, стабільно властивий самокерованим нестационарним системам (у стаціонарних системах синергетичний ефект знижується і зникає). Слід зазначити, що

нестационарні (динамічні) системи - це системи, в яких процеси міняються в часі.

Ефект інтелектуального (інформаційного) обміну - другий вид. Найважливішою особливістю інтелектуального спілкування є те, що навіть строго еквівалентний обмін ідеями між його учасниками веде до обопільного збагачення, тоді як при еквівалентному обміні матеріальними цінностями партнери залишаються на тому ж рівні багатства. Обмінявшись, приміром, яблуками, кожен партнер у результаті, як і перед обміном, матиме по одному яблуку. Обмінявшись ідеями, кожен партнер у результаті має по дві ідеї, оскільки передавані ідеї зберігаються в пам'яті своїх перших власників. За інших рівних умов (адекватність спілкування, рівні умови зберігання і переробки ідей у партнерів і так далі) інтелектуальний потенціал кожного учасника інформаційного обміну зростає пропорційно інтенсивності обміну. В даному випадку має місце ефект непервинного (повторного) відтворення знань або ефект навчання. Суть його: відтворити повторно нове знання (ідею, відкриття) набагато простіше і дешевше, ніж при первинному його створенні. Ефект інтелектуального обміну залежить від розвитку інтелектуального ринку і від міри відкритості даних соціумів (колективів, організацій, суспільства в цілому). Слід зазначити, що створення і функціонування інформаційних технологій може бути по-справжньому ефективним лише у рамках відкритих систем.

Ефект акумуляції знань у великих діапазонах, їх мобільній орієнтації і переорієнтації на рішення тих або інших конкретних завдань - третій вид. Представляє інтерес для управління процесами пізнання, проте механізми управління виявити складно, а реалізувати їх ще складніше.

Усі види інформаційного ефекту придбавають особливу значущість в умовах сучасної автоматизації на базі засобів штучного інтелекту. Сучасні експертні системи, автоматизовані бази даних, масові персональні ЕОМ, електронна пошта і засоби теледоступу створюють практично безмежні можливості нарощування ефекту колективної творчості в її відмічених вище різновидах. Тому слід звернути увагу на наступну обставину: якщо енергоперетворюючі машини розширили фізіологічні рамки підвищення продуктивності фізичної праці, створили практично безмежні можливості нарощування об'ємів фізичної роботи людей, то інформаційно-перетворюючі машини, особливо засоби штучного інтелекту, - фізіологічні обмежувачі інтелектуальної віддачі людей. Саме з автоматизацією і створенням інформаційних технологій вищого рівня в області інтелектуального обміну і акумуляції знань і пов'язана суть сучасної революції в розвитку продуктивних сил.

Ефекти інтелектуальної взаємодії і акумуляції знань, накопичених в суспільстві, як відомо, у поєднанні з синергетичним ефектом можуть привести суспільство до такого відомого фахівцям феномену, як інформаційний вибух. Такий вибух, планомірно використовуваний для стрибкоподібного просування при рішенні складних завдань, виступає вищим проявом практичного значення макроскопічної теорії творчості.

Поняття вибуху взагалі пов'язане з миттєвим нівелюванням досить великої різниці потенціалів (у літературних джерелах - «перепад» потенціалів) в тому або іншому середовищі.

Інформаційний вибух по суті пов'язаний з нарощуванням різниці потенціалів, що утворюється в інформаційних середовищах, і по суті провіщає нарощування соціального ефекту в суспільстві. Пояснюється це тим, що така різниця створюється цілеспрямованими, негэнтропійними зусиллями суспільства : методами соціального проектування, спрямованого на зниження ентропії даного соціуму, творчого колективу. Мета таких зусиль полягає в забезпеченні умови для розвитку інтенсивних інформаційних потоків, інформаційних перенесень.

Інформаційні потоки або перенесення діляться на вертикальні і горизонтальні. Інтенсивність, але частіше це енергія, вертикального інформаційного потоку залежить від величини «перепад» інтелектуальних потенціалів верхніх і нижніх структур даного соціуму, колективу. Інтенсивність горизонтального інформаційного потоку залежить від внутрішніх і зовнішніх рівнів зв'язку (ділового спілкування, інтелектуального обміну) між людьми і їх групами, а також від можливостей мобілізації, актуалізації інформаційних ресурсів, концентрації їх в потрібному напрямі.

Різниця інтелектуальних потенціалів по вертикалі утворюється підбором і розставленням людей, в школі - пошуком і правильним використанням талантів, для чого мають бути розроблені тести і інші інструменти. Виключно важливе значення надається відбору фахівців на керівні посади усіх структурних рівнів даного соціуму, окремого творчого колективу і особливо, природно, відбору вищого керівника.

Горизонтальний інформаційний потік нічим іншим так, як розвитком телекомунікаційних і комп'ютерних технологій в цьому соціальному середовищі, не посилюється.

Досвід роботи шкільних закладів показує, що енергія названих інформаційних потоків за останні п'ять років зросла: вертикального - за рахунок збереження кадрів, що знаходяться на керівних посадах, і відтоку інтелектуального потенціалу в нижніх структурах викладацьких колективів; горизонтального - за рахунок введення в обіг персональних комп'ютерів і програмних засобів навчання. Якщо для вертикального потоку оцінка відтоку кваліфікованих молодих кадрів носить подвійний характер, то для горизонтального ясно, що збереження застарілої техніки в учбовому процесі завищує показники, гальмує розвиток програмного забезпечення творчого процесу, рішення тих або інших конкретних завдань.

Отже, досліджуючи процеси творчості на прикладі освітнього середовища, виявляється безліч мотивів для повсюдного застосування моніторингу, що забезпечує соціальну ефективність. Сучасна школа, попри те, що по своїй структурі в ній є посилки для гармонізації інтелектуальних зусиль безлічі індивідів під впливом єдиної мети, є підприємством з катастрофічно низьким рівнем забезпечення базових механізмів вироблення соціального знання, його організації. Учитель, будучи носієм базових знань,

не озброєний сучасними засобами для здійснення технічної творчості, моделювання і відтворення процесів навчання. Можна б було тут перерахувати множину з того, чого немає в сучасній школі, але звернемо увагу на наступне: принципово нові і інші інтелектуальні зв'язки, інші форми спілкування і взаємовідношення учителів не виникають через відсутність досконалої телекомунікаційної і комп'ютерної техніки. За нашими даними застосування персональних електронних систем у своїй учбовій діяльності скорочує в 17 разів непродуктивне витрачання часу учителя, створює психологічний момент для переосмислення змісту учбового процесу і модернізації застаріваючих прийомів подання учбового матеріалу.

6.2 Моделювання виробничої структури надання послуги в пенітенціарній системі держави

Методичні підходи, що застосовуються, зводяться до чотирьох основних груп, а саме - це методи екстраполяції, методи експертних оцінок, статистичні методи і методи моделювання. Особливе місце займають методи впорядкування статистичних відомостей. Їх безліч. Застосування методу має на меті виявлення закономірностей розвитку досліджуваного об'єкта або процесу на деякій ретроспективній ділянці. І якщо модель побудована правильно й адекватно відображає зв'язки й властивості реального об'єкта, то вона може служити засобами для екстраполяції, тобто для перенесення деяких висновків про поведінку моделі на об'єкт у недалекому майбутньому. Це і є прогнозуванням поведінки об'єкта шляхом екстраполяції закономірностей і перенесення тенденцій, що виявляються на моделі. З іншого боку, безпосередньо клас методів, заснованих на екстраполяції, це не що інше, як використання теоретичних або емпіричних моделей для знаходження змінних поза відрізком спостереження за даними про залежності між змінними усередині досліджуваного відрізка. Таким чином, застосування екстраполяції завжди припускає використання яких-небудь моделей, тобто моделювання є основою для екстраполяції. Отже, між названими групами методів дослідження є внутрішні зв'язки й перетинання.

Особливий інтерес для аналізу представляє класифікація, що надає ознаки у формі ієрархічного дерева. З її допомогою можна охарактеризувати кожен рівень за своєю відмінною класифікаційною ознакою. Так, на першому рівні за ознакою "інформаційна основа методу" всі методи діляться на три класи: фактографічні, експертні й комбіновані. Перші базуються на фактичному інформаційному матеріалі про об'єкт і про його предісторію, другі - на інформації, що поставляють фахівці-експерти в процесі систематизованих процедур виявлення й узагальнення інформації, треті - на змішаній інформаційній основі.

Дана класифікація в якості основної класифікаційної ознаки комбінованих методів використовує не інформаційні, а методологічні особливості, тому що сутність комбінованих методів складається у використанні класів фактографічних й експертних методів, тобто тих,

методичною основою яких є логічний аналіз. У свою чергу, класи фактографічних й експертних методів підрозділяються на підкласи, які узгоджуються з методами обробки інформації. Клас фактографічних методів, приміром, поєднує такі підкласи, як статистичні методи, методи аналогій, що випереджають методи й ін.

Статистичні методи поєднують сукупність методів обробки кількісної інформації про об'єкт прогнозування за принципом виявлення математичних закономірностей, що містяться в ній, розвитку, математичних взаємозв'язків і характеристик, щоб одержати найпростішу прогнозу модель за принципом подоби. На такому принципі ґрунтується безліч методів аналогій, які спрямовані на виявлення подібності в закономірностях розвитку різних організаційних процесів. До цього класу відносяться також і широко розповсюджені методи математичних й історичних аналогій. Фізично методи математичних аналогій як аналог для об'єкта прогнозування використовують об'єкти іншої фізичної природи, які запозичені із суміжної галузі науки або галузі техніки, і які мають математичний опис процесу розвитку, що збігає із суттю об'єкта прогнозування; методи історичних аналогій на відміну від попередніх як аналог розглядають процеси однакової фізичної природи, які передували розвитку об'єкта прогнозування в часі.

По суті всі математичні методи повинні бути випереджальними й заглядати в майбутнє. Такі випереджальні методи прогнозування засновані на певних принципах спеціальної обробки науково-технічної інформації, що реалізують у прогнозах її властивість випереджати розвиток науково-технічного прогресу. До них ставляться методи дослідження динаміки науково-технічної інформації, що використовують побудову кількісно-якісних динамічних рядів на базі різних видів науково-технічної інформації, аналізу й прогнозування на їхній основі розвитку відповідного об'єкта. До числа випереджальних методів можна віднести також методи дослідження й оцінки рівня розроблювальної техніки, засновані на використанні спеціальних методів аналізу кількісної і якісної науково-технічної інформації для визначення характеристик рівня якості існуючої й проектованої техніки.

Експертні методи, про які говориться так багато й вони поступово витісняють всі інші через простоту одержання даних про розвиток подій, поділяються на два підкласи: прямі й зі зворотним зв'язком. Підклас прямих експертних оцінок будується за принципом одержання й обробки незалежної узагальненої думки колективу експертів, або одного з них, при відсутності впливів на думку кожного експерта думки іншого експерта й думки колективу; підклас експертних оцінок зі зворотним зв'язком у тому або іншому вигляді втілює принцип зворотного зв'язку шляхом впливу на оцінку експертної групи, або одного експерта, думкою, отриманою раніше від цієї групи або від одного з експертів. Експертні методи в прогнозуванні застосовуються переважно в наступних випадках:

коли відсутня доволі представницька й достовірна статистика, що характеризує об'єкт;

коли виявляється велика невизначеність у середовищі функціонування об'єкта;

при середньо- і довгостроковому прогнозуванні розвитку об'єктів промисловості, що піддані значному впливу нових відкриттів;

в умовах дефіциту часу або неординарного розвитку екстремальної ситуації.

Повноцінне поширення одержують інформаційно-довідкові системи для вирішення проблем поточного планування, розподілу ресурсів і управління, що будується на мотивах моніторингу. Однак схема досліджень, що наведена вище, зберігається.

Виробнича структура пенітенціарної системи держави підпорядковується закономірностям і тенденціям розвитку потреб середовища України, що зводяться до визначеного ряду окреслення відмінностей. Ці відмінності використовуються для побудови виробничої структури осередку пенітенціарної системи держави, що функціонує у суспільному середовищі з порушеним економічним забезпеченням життєдіяльності і відтворюється за наступними рисами.

Ринок послуг є економічною системою узгодження відносин між виробником і споживачами послуги, налагодження умов розвинення господарських зв'язків, організаційних і соціально-економічних контактів з метою обміну діяльністю в формі купівлі-продажу послуги [125-131]. За засадами товарно-грошових відносин саме модель ринку дозволяє отримати і оцінити зворотні зв'язки, які дозволяють систематизувати інформацію про попит і реакцію споживача на ціну, що є об'єктивним відображенням реальності механізму ринкового регулювання відносин і впливати на вибір ефективної організаційної технології надання послуги, вивірити економічну поведінку учасників, тобто і продавців, і покупців. Враховується в моделі наступне: за механізмом ринку послуг формується сукупність динамічних у часі і локалізованих у просторі соціально-економічних відносин, які реалізуються в процесі задоволення платоспроможного попиту реальних і потенційних споживачів пропозицією послуги і забезпечують як саме відтворення, так і пропорційність відтворення. Критерієм для оцінки досягнень моделі є ефективність соціально-економічних відносин, яка залежить від двох наступних факторів, а саме від:

а) зрілості економіки, що повинна бути належного рівня;

б) матеріального рівня населення, що повинний бути потенційно високим.

З урахуванням вищесказаного формується модель відтворення послуги пенітенціарною системою на основі планування і прогнозування роботи казенних підприємств. У блочному вигляді така модель наведена на рис. 6.4. Планування й прогнозування як організаційні процеси складаються за відомим рядом обов'язкових етапів і процедур, кожний з яких вирішує певне завдання. Найбільш характерними із цих етапів є:

постановка завдання, у результаті чого уточнюється об'єкт планування й прогнозування, формується мета й завдання прогнозу, визначається точність прогнозу і його глибина;

формування об'єкта прогнозу відповідно до поставленого завдання, у результаті чого виявляється структура об'єкта, істотні змінні, установлюється їхня співвідпорядкованість, ієрархічність і взаємозв'язок;

збір інформації про об'єкт, у процесі чого виявляються джерела інформації, розробляється методика обробки й відображення у формах інформації, визначаються необхідні обсяги інформації;

формалізація завдання, коли із числа відомих обирається найбільш діючий метод прогнозування, розробляється алгоритм і розраховується точність прогнозних розрахунків;

пробне моделювання;

розмноження результатів прогнозу і їхній наступний аналіз.

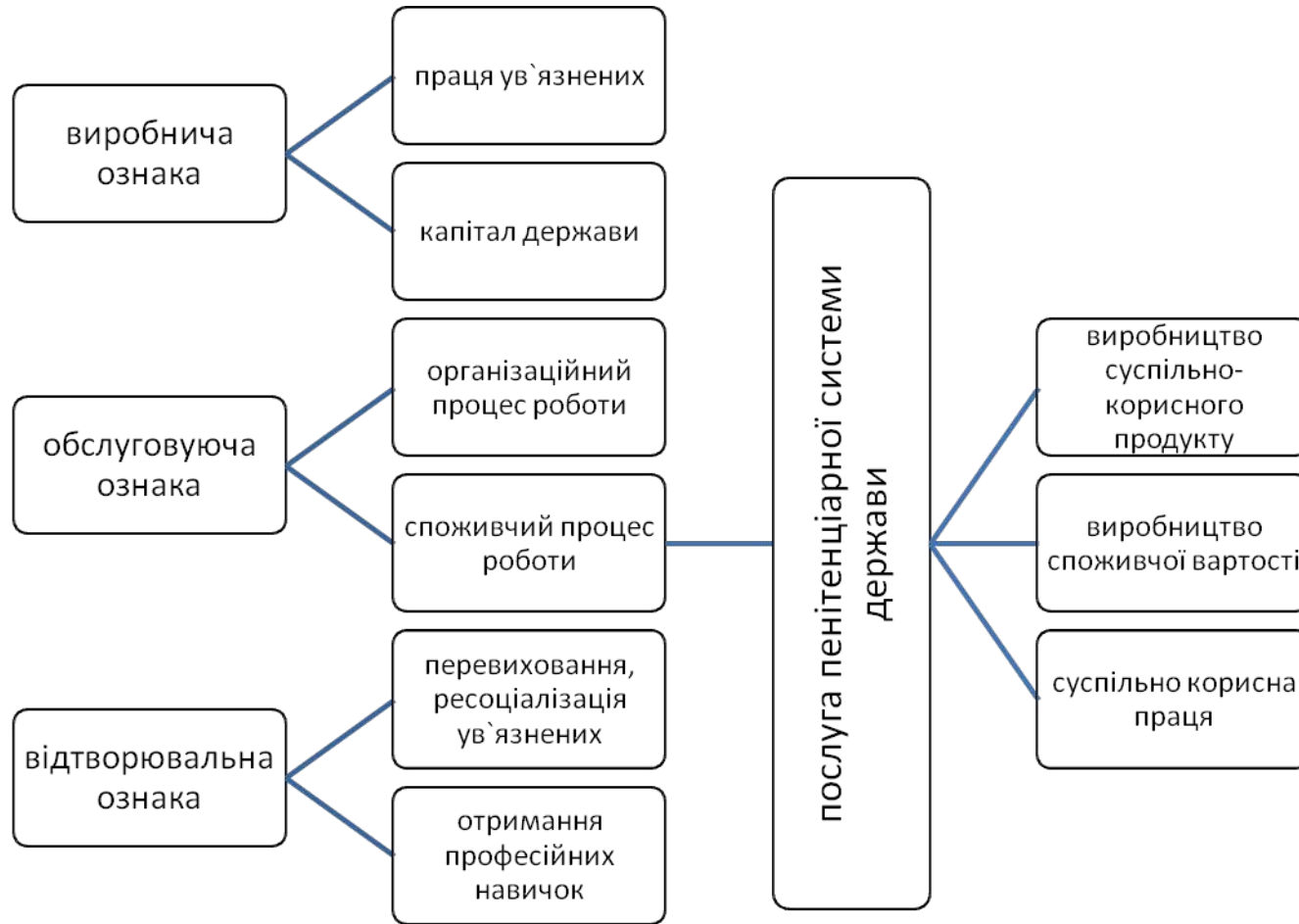


Рисунок 6.4- Модель відтворення послуги пенітенціарною системою держави

Серед зазначених етапів найбільш важливим і важким у методологічному відношенні є етап вибору математичного методу дослідження. Для того, щоб установити найбільш ефективний метод, необхідні такі дані, у числі яких відображається класифікація методів прогнозування, характеристика кожного методу, перелік вимог до інформаційних масивів, класифікація інформаційних ознак об'єктів обстеження. Зупинимось на їхньому змісті.

Формалізувати такий процес можливо, але на умові дотримання ряду вимог методичного характеру. В їх перелік, окрім зрілості економіки і належного матеріального рівня населення, включається негарзди, протиріччя і ускладнення, що виникають на стадії виробництва, насичення ринку товарами масового споживання, споживчий попит, науково-технічний прогрес поділу праці, штучні умови утримання державою відносно оптимального функціонування ринку послуг, переформатації структурної і регіональної збалансованості попиту і пропозиції, а також процеси, що тим чи іншим чином сприяють більш-менш інтенсивному формуванню ринку фінансових і матеріальних ресурсів, які активізують середовище інтелектуальної праці. І таке треба активувати, пригальмовувати чи своєчасно лікувати безперервно. Тобто для здійснення міроприємств спочатку створюється механізм саморегулювання ринку, що дозволяє налагодити дію окремих територіальних ринків, щоб об'єднати їх в міцний і стабільний національний ринок завдяки застосуванню комплексу програмних, стратегічних і тактичних рішень і цілей для досягнення відповідних темпів зростання. Пошук відповідно механізму не складний, бо метод рішення проблеми відомий. Так, у аналізованому джерелі [19, с. 34-35] проблема вирішується математично наступним чином. Звернемося до його змісту у наступному викладі, а саме:

1. Оскільки рівень життя і добробут населення залежать не лише від темпів і масштабів розвитку матеріального виробництва, а й від рівня і темпів розширення споживання різноманітних послуг, то вибраний фактор за сталих ринкових відносин вважається розробниками моделі за важливу закономірність зміни його структури, і його треба використовувати в розрахунках. Стверджується, що одним із напрямів подолання дисбалансу між попитом і пропозицією на ринку послуг є розширення сфери платного обслуговування населення. Враховуючи те, що сфера послуг поєднує виробництво і реалізацію послуг, то для формалізації відносин вибирається один із основних її економічних регуляторів, яким є попит (q_j). Допустивши, що попит на j -ту послугу становить q_j в натуральному вимірі, а ціна p_j -ї послуги є взаємообумовленою, тобто всі послуги, що пропонуються, відповідають платоспроможному попиту, математично вважається доказаним зв'язок наступного:

$$q_j = f(q_j) \times l_j. \quad (6.16)$$

2. Авторами формалізації визнається функція (6.16), за якою розраховується фактично прибуток, що приймає вид алгебраїчної різниці (Z_j), а саме:

$$Z_j = p_j q_j - C_j = Q_j - C_j, \quad (6.17)$$

де Q_j - виторг від реалізації послуги j ; C_j — витрати на надання та реалізацію послуги; p_j — ціна реалізації послуги, що приймається як договірна, за якої надання послуги дорівнює попиту.

3. Модельно визначається ринкова ціна, за якої обсяг наданих послуг дорівнюватиме пред'явленому попиту, а прибуток від реалізації наблизиться до максимального. За такої умови значення p_j визначається при умові, якщо алгебраїчна різниця за своєю величиною наближується до максимального значення за наступною функцією:

$$Z_j = \{p_j f(p_j) - c(q_j)\} \rightarrow \max. \quad (6.18)$$

4. Приблизно до практики використання розраховуються параметри, а саме:

а) при досліджуваних залежностях $f(p_j)$ та $c(q_j)$, що є функціональними, завдання розв'язується з притягненням методів диференціального обчислення. Тоді форма включених в розрахунках функцій $f(p_j)$ і $c(q_j)$ встановлюється за висновками і узагальненнями спеціального аналізу, а параметри — на основі залучення математико-статистичних методів обчислювання. При пошуку рішення допускається спрощене тлумачення функцій $f(p_j)$ і $c(q_j)$, за яким вони можуть бути сприйняті не як локальні, а як лінійні функції. При такому припущенні функція витрат конструктивно відображається як:

$$c(q_j) = h + \nu q_j, \quad (6.19)$$

де h — умовно постійні витрати; ν — заробітна плата, витрати на сировину і т. ін. в розрахунку на одну послугу;

б) функція попиту надання послуг розраховується наступним чином:

$$f(p_j) = \kappa + e p_j, \quad (6.20)$$

де κ — обсяг надання послуги, що не залежить від її ціни p_j ; e — еластичність ціни від попиту ($\kappa > 0$, $e < 0$);

в) максимум прибутку розраховується за наступним виразом:

$$Z_{\max} = \frac{(h - \nu\kappa) - (\kappa - \nu e)}{4e}, \quad (6.21)$$

і досягається за ціною, що є:

$$p^* = \frac{\nu e - \kappa}{2e}, \quad (6.22)$$

де p^* - ринкова ціна послуги;

г) оптимальний обсяг надання послуги відповідно до попиту наступний:

$$q_o = \kappa + e p_o \frac{\nu e + \kappa_o}{2}. \quad (6.23)$$

д) максимальне надання і відповідно найповніше забезпечення попиту на ринку досягається за оптимальної ціни послуги p_o , як відношення:

$$p_o = \frac{\nu e - \kappa_o}{2e}. \quad (6.24)$$

Якщо зробити пробу і оцінити наведений модельний підхід до вирішення проблеми критично, то треба вказати на те, що він має наукове значення, але процеси відтворює ще не у повній мірі. Вплив на неї оказують складові, що різнонаправлені. Серед них можна вести мову про наступне:

1) про рівень, котрий забезпечив би споживання послуги в межах запропонованого раціонального набору, і який досягти у сучасному середовищі мало ймовірно, бо створення відповідних платоспроможних можливостей споживачів за допомогою політики грошових доходів і роздрібних цін в перехідний період, що оцінюється як нестійкий і хисткий, неможливо здійснити ні теоретично, ні практично. Керуючись таким, хоч і песимістичним висновком, формування потреб має відбуватися за методом виключення з переліку окремих з них, оцінюючи їх за ступінню пріоритетності кожної, бо без цільового стимулювання споживання витрати не відшкодовуються і в скарбницю не повертаються, а за таким і виробники «знаходяться на плаву» тільки завдяки дотаційним вправ держави;

2) про те, що в державі відбувається поєднання рівня товарної маси споживання з послугами, що надаються, оскільки послугам притаманний інфраструктурний характер. За таким процесом забезпечити експлуатацію технологічної системи, що є беззбитковою, і підтримувати споживчі властивості послуг і товарів у сфері особистого споживання є справою вкрай складною, а тому чисто наукові пояснення заміщуються характеристиками соціальної значущості витіснення трудомістких видів діяльності із-за того, що коштів у населення немає як на вирішення нагальних потреб в домашньому господарстві, так і на організацію відпочинку, зміцнення здоров'я належного рівня, відтворення робочої сили і т. ін. Тобто про необхідність підвищення таких параметрів, якими є рівень сервісу і культури, мова не ведеться, а їх складові в модельному підході можуть бути враховані формально. Теоретично підтверджується та відома науковому загалу теза, що платна послуга є не тільки елементом і

стимулятором підвищення життєвого рівня населення, а й фактором розвитку окремої особистості, соціальної орієнтації і спрямованості суспільного виробництва, підвищення ефективності виробництва і продуктового використання часу у період дозвілля. За цим державі треба збалансувати грошові доходи і витрати населення, а перехід товарної маси послуг зрушиться від тієї більшості послуг, що є технічно нескладною і не вимагає використання більш високої кваліфікації виконавців, до інтелектуальної, складної і елітної меншості. Побутові послуги, такі як аварійний дрібний ремонт житлових приміщень, ремонт взуття, одягу, і ін. за таким грошовим насиченням поступляться подорожам, полюванням, сервісу, увазі до розкоші і т. ін.;

3) про процеси, за якими реєструється вплив одних видів послуг на загальні показники діяльності. Про таке говорить те явище, що впроваджуються, позитивно поширюються і сприймаються споживачами віртуальні послуги, які дозволяють оптимізувати чи, навіть, скасувати витрати. Наприклад, у системі роздрібних торговельних підприємств надання багатьох видів послуг не потребує додаткової торговельної площі, а частина зв'язків переміщується у internet-систему, за рахунок чого збільшує кількість і масу послуг, що узгоджується без втручання безпосередньо споживача у взаємодію, скорочується чисельність торгового персоналу, що зайнятий монотонною роз'яснювальною роботою і т. ін.

Для конкретизації модельного підходу в даній системі відтворення послуги пенітенціарної системи держави при виробництві суспільно-корисного продукту (*ВСП*) казенними підприємствами до уваги приймається безліч характеристик, які описуються змінними, що можуть приймати одне з трьох значень: $ВСП^{пн}_n$ – плановий рівень розвитку, $ВСП^{пр}_n$ – прогнозований рівень розвитку, $ВСП^д_n$ – досягнутий рівень розвитку.

Розвиток і формалізація концепції полягає в такому. Вибирається досягнутий рівень розвитку *ВСП* ($\Sigma_n^д$), що відображає загальну кількість значень всіх об'єктів, які знаходяться залежно від вищезгаданого досягнутого рівня розвитку і відхиляється на величину, яка не перевищує $\Delta\Sigma_n^д$. Точкою бажаного рівня розвитку виступає сукупність значень всіх істотних можливостей об'єкта, які знаходяться від вищезгаданого планового рівня на величину $\Delta\Sigma_n^{плд}$ згідно до:

а) відхилення від планового рівня:

$\Delta^{плд} = |G_n^{пл} - G_n^д|$ – відхилення досягнутого рівня від планового;

$\Delta^{ппр} = |G_n^{пл} - G_n^{пр}|$ – відхилення прогнозованого рівня від планового;

б) відхилення від прогнозованого рівня:

$\Delta^{прд} = |G_n^{пр} - G_n^д|$ – відхилення досягнутого рівня від прогнозованого.

При аналізі відхилень за допомогою різниці 2-го порядку виду

$$\rho = \begin{cases} \rho^c, & \text{якщо } \rho > 0 \\ \rho^н, & \text{якщо } \rho < 0 \end{cases}, \quad (6.25)$$

можна оцінити відстань даного порядку від планового. Так $\rho > 0$ указує на те, що VSP_n^0 має сприятливу позицію, а $\rho < 0$ означає, що VSP знаходиться в небажаному секторі.

Аналогічно використовується аналіз залишку різниць 2-го порядку.

Плановий рівень відтворення послуги пенітенціарної системи держави при виробництві суспільно-корисного продукту на поточний рік розраховується незмінно в пенітенціарній системі роками, тому приймається без змін і розраховується по формулі:

де $VSP_{n.p.}^0$ – досягнутий рівень попереднього року, але $\geq VSP_{n.p.}^{nl}$.
 $VSP_{n.p.}^{nl}$ – плановий рівень попереднього року VSP .

Далі розраховується прогнозний показник $VSP_{n.p.}^{mp}$.

де k_j – ваговий коефіцієнт j -го організаційного напрямку, що враховує значущість впливу кожного напрямку на інтегральний показник стійкого розвитку всього підприємства;

k_e - коефіцієнт експертної оцінки;

VSP_n^0 – досягнутий рівень зведеного показнику розвитку послуги j -го організаційного напрямку в системі збалансованих показників розвитку підприємства;

n – число організаційних напрямків, що вивчаються.

Розрахунок k_j здійснюється за чотирма показниками, як-от: забезпечення технологічного процесу, кадрове забезпечення, маркетинговий аналіз і фінансово-ресурсне забезпечення казенних підприємств пенітенціарної системи держави.

Так, за забезпеченням технологічного процесу до розгляду приймаються три коефіцієнти: якості адміністративних процесів (коефіцієнт витрат на адміністрування), якості виробничих процесів (коефіцієнт продуктивності) і якості підготовки виробництва (коефіцієнт часу підготовки), тобто:

$$K_{zmn} = k_{BA} + k_{II} + k_{PBt}; \quad (6.28)$$

де k_{BA} - якість адміністративних процесів (коефіцієнт витрат на адміністрування) розраховується по формулі:

$$k_{BA} = \frac{BA_1}{BA_0}; \quad (6.29)$$

де BA_1 – фактична вартість адміністрування в звітному періоді;
 BA_0 – фактична вартість адміністрування в попередньому періоді;
 k_{II} – якість виробничих процесів (коефіцієнт продуктивності):

$$k_{II} = \frac{\bar{B}_1}{\bar{B}_0}; \quad (6.30)$$

де \bar{B}_1 – середнє вироблення на одного працівника у звітному періоді;
 \bar{B}_0 – середнє вироблення на одного працівника в попередньому періоді.
 $k_{ПВ}$ – якість підготовки виробництва (коефіцієнт часу підготовки):

$$k_{ПВ} = \frac{\bar{t}_{ПВ1}}{\bar{t}_{ПВ0}}; \quad (6.31)$$

де $\bar{t}_{ПВ1}$ – середній час підготовки виробництва у звітному періоді;
 $\bar{t}_{ПВ0}$ – середній час підготовки виробництва у попередньому періоді.

За кадровим забезпеченням до розгляду приймаються шість коефіцієнтів: травматизму, задоволеності умовами праці, стану здоров'я співробітників, не допуску до роботи, задоволеності співробітників заохочувальними заходами, задоволеності співробітників соціальною системою підприємства, тобто:

$$k_{кз} = k_{Tp} + k_{зуп} + k_{сз} + k_{но} + k_{зз} + k_{зсс}; \quad (6.32)$$

де k_{Tp} – коефіцієнт травматизму розраховується по формулі:

$$k_{Tp} = \frac{BT_1}{BT_0}; \quad (6.33)$$

BT_1 – кількість виробничих травм у звітному періоді;

BT_0 – кількість виробничих травм у попередньому періоді;

$k_{зуп}$ – коефіцієнт задоволеності умовами праці:

$$k_{зуп} = \frac{E_{зуп}}{E_3}; \quad (6.34)$$

$E_{зуп}$ – кількість співробітників, задоволених умовами праці у періоді, що вивчається;

\bar{E}_3 – загальна середньосписова чисельність співробітників за той же період;

$k_{сз}$ – коефіцієнт стану здоров'я співробітників:

$$k_{C3} = \frac{E_{3ax}}{E_3}; \quad (6.35)$$

E_{3ax} – кількість співробітників, у яких підтверджено захворювання в періоді, що вивчається;

$k_{нд}$ – коефіцієнт не допуску до роботи:

$$k_{нд} = \frac{E_{неод}}{E_3}; \quad (6.36)$$

$E_{неод}$ – кількість не допущених до роботи з різних причин співробітників у періоді, що вивчається;

k_{33} – коефіцієнт задоволеності співробітників заохочувальними заходами:

$$k_{33} = \frac{E_{33}}{E_3}; \quad (6.37)$$

E_{33} – кількість співробітників, задоволених заохочувальними заходами на виробництві у періоді, що вивчається;

k_{3CC} – коефіцієнт задоволеності співробітників соціальною системою підприємства:

$$k_{3CC} = \frac{E_{3CC}}{E_3}; \quad (6.38)$$

E_{3CC} – кількість співробітників, задоволених соціальною системою підприємства у періоді, що вивчається.

За маркетинговим аналізом до розгляду приймаються чотири коефіцієнтів: кількості клієнтів підприємства, лояльності клієнтів, задоволеності клієнтів, прихильності клієнта до бренда, доля ринку, тобто:

$$k_{Ma} = k_K + k_L + k_{3дв} + k_{др}; \quad (6.39)$$

де k_K – коефіцієнт кількості клієнтів підприємства розраховуються по формулі:

$$k_K = \frac{C_1}{C_0}; \quad (6.40)$$

C_0 – кількість клієнтів на початок періоду;

C_1 – кількість клієнтів на кінець періоду;

k_L – коефіцієнт лояльності клієнтів:

$$k_L = \frac{C_L}{C_3}; \quad (6.26)$$

C_L – кількість лояльних клієнтів;

C_3 – загальна кількість клієнтів;

$k_{3\partial\epsilon}$ – коефіцієнт задоволеності клієнтів:

$$k_{3\partial\epsilon} = \frac{C_{3\partial\epsilon}}{C_3}; \quad (6.41)$$

$C_{3\partial\epsilon}$ – кількість клієнтів, що мають почуття задоволеності;

$k_{дp}$ – коефіцієнт долі ринку:

$$k_{дp} = \frac{BBT}{ЗBT}; \quad (6.42)$$

BBT – вартість власних товарів, проданих на ринку; $ЗBT$ – загальна вартість проданих на даному ринку товарів.

За фінансово-ресурсним показником приймаються до розгляду чотири коефіцієнти: автономії, маневреності, забезпеченості власними коштами, оборотності товарно-матеріальних запасів, тобто:

$$k_{фp} = k_A + k_M + k_{BK} + k_{TMЗ}; \quad (6.43)$$

де k_A – коефіцієнт автономії, який характеризує збільшення ступеня фінансової незалежності на підприємстві, розраховується по формулі:

$$k_A = \frac{BK}{BB}; \quad (6.44)$$

BK – власні кошти (капітал);

BB – валюта балансу;

k_M – коефіцієнт маневреності, який характеризує збільшення маневреності власного капіталу розраховується по формулі:

$$k_M = \frac{BOK}{BK}; \quad (6.45)$$

BOK – власні оборотні кошти;

k_{BK} – коефіцієнт забезпеченості власними коштами, що характеризує збільшення ступеня платоспроможності:

$$k_{BK} = \frac{BOK}{OA}; \quad (6.46)$$

OA – оборотні активи;

$k_{TMЗ}$ – коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів, який характеризує підвищення ефективності управління ресурсами, розраховується по формулі:

$$k_{TMЗ} = \frac{CPT}{TMЗ}; \quad (6.47)$$

CPT – собівартість реалізованих товарів за період;

$\overline{TMЗ}$ – середня величина запасів за період.

Всі без винятку названі показники розвитку виробничого підприємства тісно взаємозв'язані між собою, і це є методичною основою дослідження. Так, фінансово-ресурсна стійкість залежить від кількості продажу і стійкості клієнтської бази підприємства в маркетинговому напрямі, виконання завдань якого, у свою чергу залежить від якості продукції і технологічних процесів у технологічному напрямі, а здійснення випуску якісної продукції здійснено за наявності висококваліфікованого і мотивованого персоналу підприємства у кадровому напрямі. Головна мета виробничої системи полягає у збереженні своїх функцій. Тобто у тому, щоб в умовах обмежених ресурсів і керуючись можливостями, що надаються зовнішнім середовищем, забезпечити виробництво продукції, послуги, роботи і здійснити своєчасне й комплексне постачання продукції.

Множина принципів і перехідних взаємозв'язків у підсумку може бути об'єднана за методом обліку рівня організованості або рівня ефективності функціонування виробничої системи. Тоді в потрібний момент можна відступитися від названої безлічі і розглядати її як локальні сукупності, а реалізувати схему оптимізації можна на основі трьох принципів: інтеграції, оптимізації й синхронізації. У будь-яких обраних варіантах результати розрахунків забезпечують реалізацію системного переходу, що підвищує організованість і ефективність функціонування виробничої системи. На даному етапі розвитку нестабільної економіки на підприємствах повинні бути задіяні методи, що дозволяють забезпечити гармонізацію діяльності працівників підприємства й розвинути конкурентні переваги в середовищі виробників однорідної продукції.

Оцінка значущості впливу кожного з визначених вище складових проводилась з використанням методу експертних оцінок (k_e). Для цього було проведено анкетне опитування 15 експертів на казенних підприємствах пенітенціарної системи держави в Донецькій області. Серед опитаних експертів: 45% – заступники начальника виправних колоній з працевикористання спецконтингенту казенних підприємств, 40% – начальники цехів і ділянок казенних підприємств і 15% – провідні спеціалісти управління державного департаменту України з питань виконання покарань в Донецькій області. Експертам було поставлено завдання провести ранжирування значущості кожного напрямку від одного до ста за функцією:

$$k_e = f(k_{mp}, k_{кр}, k_{ма}, k_{фр}), \quad (6.48)$$

Результати опитування проведені на базі пенітенціарних підприємств Донецької області, як типових в пенітенціарній системі держави, і наведені в табл. 6.6, де отримана середня величина оцінок виступає у подальшому в якості еталону при даному рівні накопичених у суспільстві наукових фактів.

Таблиця 6.6 - Експертна оцінка вагових коефіцієнтів з напрямків організації надання послуги і виробництва суспільно-корисного продукту казенними підприємствами пенітенціарної системи Донецької області

Експерти	Бали за напрямками			
	організація технологічного процесу	кадрове забезпечення	використання результатів маркетингового аналізу	фінансово-ресурсний потенціал
ВК-2	23	27	22	13
ВК-3	25	30	18	10
ВК-27	20	30	25	10
ВК-28	25	25	25	10
ВК-32	20	30	20	12
ВК-33	25	25	20	10
ВК-52	28	28	15	14
ВК-57	25	28	18	11
ВК-82	30	30	15	10
ВК-87	25	27	25	8
ВК-97	25	25	23	9
ВК-107	25	27	18	10
ВК-120	28	30	18	12
ВК-124	30	28	15	12
ВК-127	24	25	22	11
Сума балів	378	415	299	162
Середній бал	25,20	27,67	19,93	10,80
Середнє квадратичне відхилення	2,86	1,96	3,49	1,51
Коефіцієнт варіації, %	11,34	7,07	17,52	14,02
Коефіцієнт еталону	0,252	0,277	0,199	0,108
Частота звернення до параметру, %	96	100	60	74

На даній стадії нагромадження наукових фактів про діяльність промислових підприємств середня величина частоти звернення до параметра виступає також в ролі еталонної величини і для наступного регулювання (управління) економічною моделлю промислового підприємства. У сучасних умовах трансформації економіки безупинно контролюється параметр «кадрового забезпечення» – 100% звернень, «організація технологічного процесу» – 96%, «Фінансово-ресурсний» - 74%, «Маркетинговий» – 60% – це параметри мети, що означає: ефективність розвитку підприємництва за параметром, що враховується, може бути по вихідній величині рівним від 50 до 100%.

Після розрахунку формули (6.12) до розрахунку приймається K , а ($K = 1, 2, \dots, K$) – це число варіантів прогнозованого положення об'єкта, де своє місце знаходять саме: $ВСП_1^{np}$, $ВСП_2^{np}$, ..., $ВСП_K^{np}$ і відоме планове положення об'єкта – $ВСП_i^{пл}$. Тоді побудова моделі визначення $ВСП_i^{np}$ відбувається таким чином:

- 1) створюється різниця: $\Delta_{ik}^{бпл} - \Delta_{ik}^{бпр} = \rho_{ik}^{пл}$;
- 2) знаходиться варіант K положення Q^K , який відповідає значенню, за якого $BCP_i^{пр}$ визначається з розв'язком задачі мінімізації:

$$F = \min (BCP_1^{пр}, BCP_2^{пр}, \dots, BCP_K^{пр})^{\Delta_{ik}^{бпл} - \Delta_{ik}^{бпр}} \quad (6.49)$$

Застосувавши наведений підхід алгебри до зіставлення всіх значень, визначається далі доцільність вибраного методу формалізації даних і можливість моніторингу середовища з використанням ряду вимірюваних величин в будь-якій закритій системі, якою є система казенних підприємств пенітенціарної системи держави.

Для розрахунку виробництва споживчої вартості використовується модель економічного мислення людини з врахування системи потреб, елементи якої розглянуті в розділі 5.

Модель економічного мислення людини (MEM) наступна:

$$MEM = f (EP \cup MDX [X_1, X_2, X_3, X_4, \dots, X_n], \quad (6.50)$$

де: EP – економічна поведінка робітника;

MDX – результуюча характеристика мудрого і дбайливого хазяїна, що має сталі орієнтири на діяльність, її результати і здобутки;

X_1 – результуюча самостійного сприйняття рішення про використання майна;

X_2 – результуюча незалежності зв'язків з постачальниками сировини і споживачами речовини;

X_3 – результуюча індивідуально обґрунтованого вибору сфери діяльності;

X_4 – результуюча вільного користування доходом від діяльності;

X_n – інші вмотивовані фактори і складові взаємодії.

Економічна поведінка робітника, за яким криється і ув'язнений з його властивостями, відтворюється за наступною моделлю:

$$EP = (PM [VOL, UOL, SSD, PFL \cup SJBU; SDINP] + NM [RC3P; RG33; RP; PDL \cup POSB]), \quad (6.51)$$

де: PM – характеристика повсякденного мислення;

VOL – характеристика про відчуття окремої людини;

UOL – характеристика про уявлення окремої людини;

SSD – характеристика про специфічне сприйняття конкретної економічної дійсності в даній місцевості чи в окремому трудовому колективі;

PFL – характеристика цінностей і положень формальної логіки, як орієнтир для налагодження поведінки людини;

SJBU – характеристика порівняльної оцінки сукупності життєзабезпечувальних благ і умов, що притаманна різним середовищам;

SDINP – характеристика нормативної оцінки суспільної думки і норми поведінки в виокремлюваному осередку суспільства;

NM – характеристика рівня наукового мислення;

РСЗП – характеристика розуміння суспільного значення подій;

РГЗЗ – характеристика розуміння глибинних зв'язків і закономірностей розвитку;

РЗП – характеристика розуміння загальних питань відповідних населених пунктів, територій і окремих трудових колективів;

ПДЛ – характеристика положень діалектичної логіки, що є орієнтиром поведінки людини у реальній відмінності;

ПОСБ – сукупна характеристика порівняльної оцінки сукупності благ, що здобуваються за категоріями, законами і принципами політичної економії і економічної науки.

Для розрахунку споживання суспільно-корисної праці використовується метод результатів професійної адаптації працівника. Про нього можна судити по двох критеріях, узятих в єдності: це «задоволеність людини своєю роботою» і «задоволеність працівником». Не дивлячись на те, що обидва ці критерії носять багато в чому суб'єктивний і відносний характер, вони дозволяють отримати достатньо точну психологічну характеристику вказаного явища. Оскільки професійна адаптація є завершальним етапом професійного самовизначення фахівця, то по величині даного рівня можна судити про успішність здійснення процесу в цілому через індекс задоволеності роботою. Шуканий показник «індекс задоволеності роботою» обчислюється за формулою:

$$I_{\text{зд}} = \frac{(P_a + 0,5P_b - 0,5P_c - P_d)}{100}, \quad (6.52)$$

де P_a , P_b , P_c , P_d – частка фахівців, що відповіли на останнє питання інтерв'ю відповідно запропонованих варіантів, як задоволений (а), скоріше задоволений, чим незадоволений (б), скоріше незадоволений, чим задоволений (г), абсолютно незадоволений (д). Залежно від цілей і завдань досліджень, які конкретизуються, по аналогічній формулі і за даними інтерв'ю можуть бути розраховані і інші індекси.

Розробка рекомендацій по використанню наукових положень та моделей організації в системі державного управління, планування і регулювання економікою виконується відповідно до первинного осередку пенітенціарної системи держави, яким є казенне підприємство. За даними про роботу казенних підприємств чотирьох областей України, а саме Донецької, Запорізької, Одеської і Луганської типовими були визнані чотири підприємства Донецької області, серед яких казенні підприємства Жданівської виправної колонії №3, Макіївської виправної колонії № 32, Єнакієвської виправної колонії №52 і Волноваської виправної колонії №120.

Застосовувався підхід групування підприємств за декількома показниками. Перед проведенням моніторингу аналітичної інформації підприємств пенітенціарної системи Донецької області було розроблено адаптаційну схему стійких відтворювальних процесів, що діють у середовищі порушеного економічного забезпечення. Підприємствам системи було надано програму економічного розвитку, що узгоджувалась з обласною

програмою „Громадська безпека та виправлення засуджених на 2006-2010 роки” (рішення Донецької обласної ради № 05-6/7-115 від 27.02.2005 р.). Згідно з такою науково-методичною розробкою підприємства розробили особисті програми економічного розвитку, матеріали виконання яких покладено в основу цих узагальнень.

З метою проведення фахового аналізу запропоновано методичний підхід до його здійснення. Оскільки підприємства пенітенціарної системи за своїм змістом виробничої діяльності не повторюються, то в основу моніторингу покладено критерій потужності. За цим критерієм вони розподіляються за пріоритетом потужності, що оцінюється за вартісним фактором виробленої продукції, фактором технічної оснащеності технологічних процесів виробництва товарів, послуг і робіт, фактором чисельності ув'язнених, наглядацького і вільнонайманого персоналу та ін. Моніторинг економічної стабільності підприємств відображається в співставленні основних показників і загальних маркетингових умов в забезпеченні виробничого процесу. Перейдемо до викладу матеріалу.

Казенне підприємство Жданівської виправної колонії №3 Управління Державного департаменту України виконання покарань у Донецькій області знаходиться у с. Жданівка Донецької області. Профілюючою продукцією, яка виготовляється, є:

1. Спеціальний робочий одяг: костюми, халати, рукавиці та інше.
2. Вироби з бетону: блок стіновий, плитка тротуарна, камінь облицювальний.
3. Вироби з металу: сітка «рабиця», колючий дріт, контейнери, дитячі майданчики та інше.

З названого асортименту головний вид продукції, яку випускає підприємство, становить спеціальний робочий одяг. Його частка у річному плані року сягає 45-50%. На виробництві такого одягу задіяно більше половини працівників. Даний вид продукції використовується згідно з правилами техніки безпеки для захисту працівників, а саме: від механічних впливів на шкіру, тіло та кінцівки людини, від загальних виробничих забруднень, високої або низької температури тощо.

Випуск спеціального робочого одягу за прогнозами планується збільшувати, бо площа підприємства, його основні фонди, виробничі приміщення у свій час були розраховані і створені для випуску більшого об'єму швейних виробів. Крім того, підприємство проводить сертифікацію цієї продукції і вона себе зарекомендувала на ринку регіону за своєю якістю.

Вироби з бетону для колективу – це порівняно новий вид продукції, який розпочало випускати підприємство з 2003 р. Випуск таких виробів був створений завдяки замовленням, які забезпечили у свій час технологію обладнанням та відповідним формовим устаткуванням. Вироби мають попит на ринку товарів будівельної галузі, а тому застосовуються в будівництві і оздоблювальних роботах.

Металеві вироби виготовляються за наявності замовлень, а тому не мають чіткого графіка виробництва. Більш ритмічно виготовляються вироби за двома позиціями:

– сітка «рабиця», яка використовується як бартерний засіб розрахунку з кредиторами, а також постійно постачається в мережу роздрібною торгівлі для продажу населенню;

– колючий дріт, який користується попитом повсюдно.

Звертає на себе увагу та обставина, що на підприємстві до якості продукції висунуто високі вимоги. Для контролю якості впроваджена і працює система „якості продукції”, яка запобігає завдяки вхідному контролю включенню в технологію матеріалів неналежної якості і здачі неякісної продукції на склад. З метою поліпшення якості виробів і для виконання Закону України «Про підтвердження відповідності», підприємством проводиться сертифікація продукції, яка їй підлягає. За якістю сертифікованої продукції проводиться постійний технічний нагляд працівниками відповідного органу з сертифікації, за яким стоїть державне підприємство «Донецький регіональний центр стандартизації і метрології».

На підприємстві постійно діє система підготовки і перепідготовки ув'язнених професій, за якою бригадним методом здійснюється навчання працівників, на швацьких технологічних ланках, що відповідає спеціальності швейника та працівника технічного контролю.

Негативного впливу на навколишнє середовище підприємства не реєструється. В технологічних цілях використовується вода, стічні води після використання якої відводяться каналізаційним колектором, надійним у експлуатації, в систему очисних споруд міста Кіровськ.

В основу ціноутворення послуги покладено рівень мінімальної заробітної платні, накладних витрат і рентабельності у розмірі 15-25 %. Останній показник за окремими видами продукції встановлюється і в менших розмірах, виходячи із того рівня цін, що складається на ринку регіону. Тобто послуги підприємства завжди нижчі, а тому продукція, яку виготовляє підприємство Жданівської виправної колонії № 3, користується стійким попитом у споживачів. Підприємство має постійних замовників на вироби і їхнє коло з часом розширюється. У поточному році окрім старих і перевірених часом замовників підприємство співпрацює ще з двома новими замовниками, які регулярно і в обумовлені строки повністю за обсягом забезпечують виробництво виготовлення швейних виробів.

Продукція виготовляється з урахуванням вимог, що висувуються замовником і постійно вдосконалюється. Нарікань на якість виготовленої продукції підприємство не має уже декілька років. Це забезпечує йому стабільність у відносинах, а за цим і місце на ринку збуту підприємство не втрачає.

Вироби з бетону також мають відповідний попит. Все більшого застосування знаходить, наприклад, камінь облицювальний. Виробництво його в календарні періоди збільшується і планується надалі нарощувати обсяги у кожному наступному році. Окрім цього, приступили до масового

виготовлення блоків стінових. Неухильне зростання замовлень, і зростання обсягу виробництва підкріплює сподівання щодо збільшення випуску у наступному році. Цей вид продукції приносить «швидкі» гроші, бо замовники своєчасно розраховуються за нього, і має стабільний попит, на що вказує зростання числа споживачів. Планується збільшити випуск і сітки «рабиці», яка має попит у літньо-осінній період і реалізується за живі гроші, а також має таку перевагу перед іншою продукцією, що відвантажується в залік погашення кредиторської заборгованості підприємства.

Виробничі потужності підприємства забезпечують виконання запланованого обсягу у повному обсязі. Існуюче обладнання технічним персоналом обслуговується кваліфіковано, а тому підтримується у належному технічному стані. Для виконання поточного ремонту і технічного обслуговування закуповуються своєчасно запасні частини, проводиться належний ремонт і налагодження. У разі необхідності підприємство має змогу придбати нове обладнання з рахунку коштів, що надходять від реалізації продукції і послуг. За програмою технічного оснащення технологічної лінії швейних виробів введено в дію чотири нових швейних машини найвищого класу, вони відрізняються збільшеною потужністю. На цьому колектив підприємства не зупиняється: в кожному поточному році планується придбавати по 2-3 двогольчаті швейні машини.

Через високий і постійний попит на продукцію, зростання її обсягу і розширення асортименту і якості виробничі площі підприємства не консервуються, бо наявні площі використовуються повністю. Але все ж таки потенційні можливості підприємства є, бо залишаються законсервованими ще здавна два об'єкти допоміжного призначення. Як узагальнення, у табл. 6.7 наведено основні показники діяльності підприємства. Воно працює ритмічно, без відхилень. В структурі плану швейні вироби становлять 46 %, вироби з бетону – 38 %, вироби з металу – ще 16%.

Таблиця 6.7 - Основні показники діяльності підприємства Жданівської виправної колонії №3, тис. грн

Назва показника	2006 р.		2007 р.		2008 р.
	план	факт	план	факт	план
Випуск продукції в діючих цінах	535	535	560	560	560
Реалізація продукції	535	535	560	560	560

За даними штатного розкладу на підприємстві мають працювати 25,5 найманих осіб. Розрахунки вказують на порівняно невеликі обсяги виробництва продукції, а тому утримувати такий штат економічно не вигідно, та й є відповідний ресурс за засудженими працівниками. Тому з обов'язками справляється і фактично працює п'ять осіб із числа вільнонайманих, які повністю і якісно виконують свої обов'язки.

Залишки готової продукції протягом року становлять 45-50 тис. грн, що дорівнює місячному випуску продукції. Виходячи з положення, що майже вся продукція, яка знаходиться у залишках на складі, вироблена із сировини

замовника, то буде реалізована у визначений термін і відповідно оплачена. Продукцією і матеріалами, які втратили свої споживчі якості або не використовуються у виробництві, підприємство в своєму розпорядженні не має.

За фінансово-господарськими зв'язками підприємство має заборгованість перед бюджетами та цільовими фондами. Так, за положенням на 01.10.2007 р. заборгованість становить 1722,3 тис. грн., у тому числі за фондами і відрахуваннями:

- податку на додану вартість – 1526,7 тис. грн,
- податку з власників транспортних засобів – 59,8 тис. грн,
- пенсійний фонд – 49,5 тис. грн,
- фонду соціального страхування – 38,9 тис. грн,
- податку на землю – 22,4 тис. грн,
- прибуткового податку – 19,4 тис. грн,
- комунального податку – 3,7 тис. грн,
- податку на забруднення навколишнього середовища – 1,6 тис. грн.

Кредиторська заборгованість перед постачальниками становить 1746,7 тис. грн, у тому числі установам виконання покарань Донецької області – 476,6 тис. грн.

Треба пояснити те, що існуюча заборгованість складалась здавна і переходила з року в рік, тому головним завданням підприємства є недопущення збільшення заборгованості, а особливо щодо заборгованості за податком на додану вартість, перед Пенсійним фондом і фондом соціального страхування. Є сподівання виконати графік погашення заборгованості остаточно у 2008 р. згідно з даними табл. 6.8.

Таблиця 6.8 - Графік погашення заборгованості по Жданівській виправній колонії №3, тис. грн

Назва податку	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Податок на додану вартість	1724,2	1526,7	1450,0
Пенсійний фонд	67,1	49,5	40,0
Фонд соціального страхування	41,1	38,9	30,0

У підприємства є здобутки: за спожиту електроенергію підприємство розраховується вчасно і в повному обсязі; заборгованості працівникам із заробітній платні не існує.

Таким чином, підприємство забезпечене устаткуванням для виконання виробничої програми у повному обсязі і ще має потенційні можливості для подальшого зростання обсягів. Створення нових виробництв не планується, бо є брак виробничих площ і незначні можливості поповнення числа працівників. Підтримка устаткування в робочому технологічному стані проводиться своєчасно завдяки власним коштам, що має переваги. Інвестування технічного переоснащення ззовні не передбачається.

Після проведення моніторингового аналізу в матриці інформаційно-управляючої системи (рис. 6.5) і згідно з розрахунками, наведеними в розділі 4, вийшло, що $\rho = 1,764$, тобто >0 . Це дозволяє зробити висновок про те, що показник G_q^d розташовується ближче до сприятливого, тобто підприємство працює стабільно.

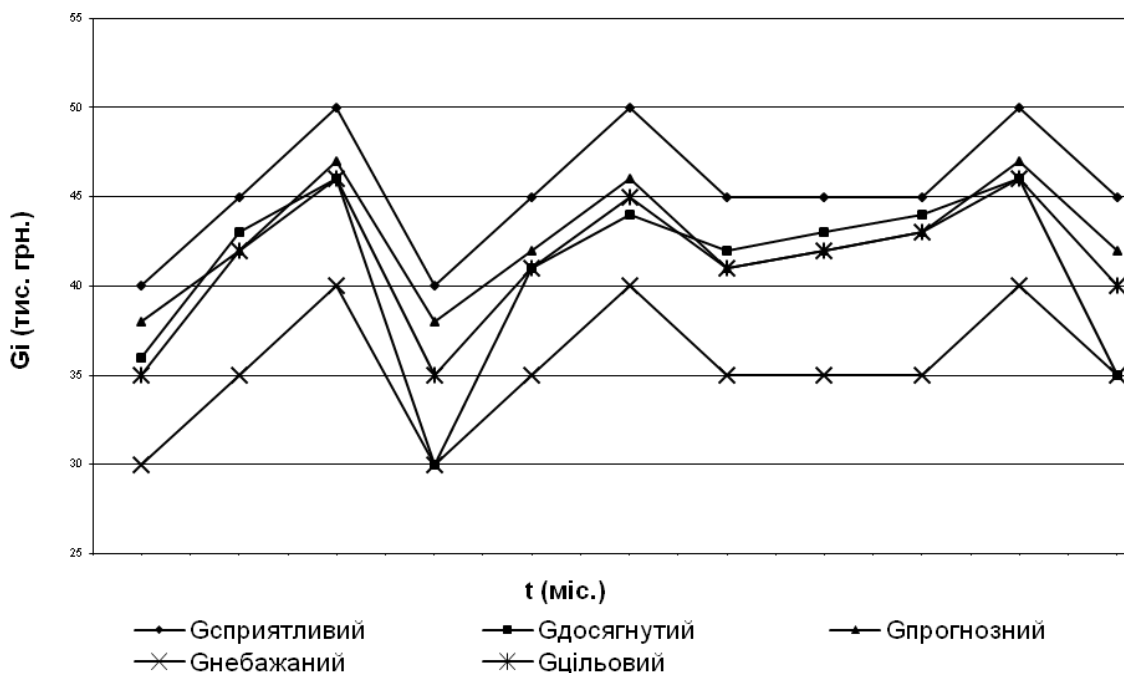


Рисунок 6.5 – Аналіз моніторингу роботи казенного підприємства Жданівської виправної колонії № 3 в 2007 р.

Казенне підприємство Макіївської виправної колонії № 32 Управління Державного департаменту України з питань виконання покарань знаходиться в м. Макіївка Донецької області. Підприємство розташоване на території із загальною площею в 17,874 га.

Операційна діяльність підприємства в 2006-2008 рр. полягає в основному у виготовленні виробів з металу. Технічні характеристики виробничих потужностей підприємства такі: місткість – 1650 осіб, щодобова потужність 9,9 тис. грн, базисний вихід готової продукції 2500,0 тис. грн (вироби з металу - 1666,4 тис. грн, або 66,7 %, вироби з бетону - 587,2 тис. грн, або 23,5 %, переробка відходів коксового виробництва - 156,0 тис. грн, або 6,2%, текстильні вироби - 90,4 тис. грн, або 3,6 %).

Чисельність працівників станом на 01.11.2007 р. була 110 чел., у тому числі спецконтингент 88 осіб. На 2008 р. передбачається 146 осіб, з яких 121 особа спецконтингент, в тому числі 95 осіб має бути задіяне в основному виробництві та ще 26 осіб – на контрагентських роботах. Середньомісячна заробітна платня одного працівника за 2007 р. сягає 360 грн, а в 2008 р. планується її підвищити до рівня у 674 грн, і в основному завдяки законодавчому підвищенню заробітної платні в 3 етапи (з 01.01.2008 р. - 505 грн, з 01.04.2008 р. – 515 грн з 01.10.2008 р. - 565 грн, тобто середньорічне підвищення має становити 525 грн. Середньомісячна

зарплата спецконтингенту теж становитиме 525 грн. Рентабельність виробництва за 2007 р. становить 0,9%, але планується її підвищення до 1,6%.

Підприємство планує реалізувати як всю виготовлену продукцію, за рік це сягатиме 2500,0 тис. грн, так і часткові залишки її на складі у 140,0 тис. грн споживачам Донецького регіону і сусідніх регіонів. Завдяки такому розширенню зв'язків можливе збільшення обсягів продажу в натуральному виразі на 108,5% у порівнянні з 2007 р.

Окрім названого, планується також застосувати у розрахунках гнучкі ціни на мінімальні накопичення продукту, а також реалізовувати її з встановленням умов передоплати чи без передоплати за відповідних гарантій. Крім того, треба збалансувати витрати, бо на підприємстві вони нижчі ніж у заводів-виробників аналогічної продукції як за статтями трудових, так і за накладними витратами. Це дасть підприємству можливість визначати ціни на свою продукцію більш вигідними для покупця. Тобто є можливість знижувати ціни, що в свою чергу дозволить прискорити реалізацію продукції підприємства. В табл. 6.9 надається порівняльна характеристика фінансового плану підприємства.

Таблиця 6.9 - Порівняльна характеристика фінансового плану підприємства Макіївської виправної колонії № 32, тис. грн

Назва показника	2007 р.	2008 р.	Відхилення, ±	
			тис. грн	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	1266,0	2640,0	+1374,0	+108,5
Інші операційні доходи	1400,0	710,0	-690,0	-49,3
Всього доходів	2666,0	3350,0	+684,0	+25,7
Собівартість реалізованої продукції	1048,2	2157,5	+1109,3	+51,4
Адміністративні витрати	194,0	421,3	+227,3	+117,2
Витрати на збут	13,8	57,2	+43,4	+314,5
Інші операційні витрати	1400,0	710,0	-690,0	-49,3
Всього витрат	2656,0	3346,0	+690	+26,0
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	33,0	40,0	+7,0	+121,2
Чистий прибуток	33,0	40,0	+7,0	+121,2
Рентабельність виробництва, %	0,9	1,6	+0,7	+43,7

Головними сподіваннями на збільшення обсягів доходів за фінансовим планом 2008 р. є:

розрахунок на збільшення доходів завдяки виробництву готової продукції;

пошук ринку збуту продукції.

Пов'язано це з тим, що інші операційні доходи зменшуються. Це пов'язано зі зменшенням суми списання кредиторської заборгованості, для якої минув термін позовної давності. Зростання чистого доходу та витрат в свою чергу пояснюється складним моментом переходу виробничої системи на виготовлення продукції з давальницької сировини. Окрім того, ведуться інтенсивні пошукові роботи щодо збільшення ринку збуту продукції, що пов'язане з розміщенням замовлень на виробництво продукції.

Згідно з законодавством, отриманий прибуток підприємство спрямовує на підтримку і фінансування господарської діяльності. На балансі підприємства об'єкти житлово-комунального господарства і дитячі заклади відсутні.

Профільююча продукція підприємства задовольняє потреби державних, комунальних та приватних підприємств як у Донецькій області, так і у інших регіонах держави. Виходячи з вигоди, що продукція виготовляється з сировини, що виробляється на території області, то транспортно-заготівельні витрати визначаються як незначні. Продукція відповідає вимогам якості і має ціну, яка відповідає рівню цін індустріально налаштованих заводів-виготовлювачів за подібною продукцією. Витрати на виробництво профільюючої продукції окупаються за цінами продажу, що задовольняє і заохочує до співпраці споживачів, а за цим розширюється їхнє коло.

Рентабельність продукції стабільна: вона становить 1,6 % по кожному з виробів. На підприємстві МВК-32 профільюючим є виробництво продукції з металу та бетону, бо як промисловий, так і аграрний регіон Донбасу відрізняється розвитком металургійної продукції, що має вторинні відходи для виготовлення будівельних матеріалів: шлаки, металопрокатна продукція та будівельні матеріали, цемент. Серед здобутків є й втрати. Нажаль, ринок гірничошахтного кріплення, який користується постійним попитом, для підприємства недосяжний через те, що в державі висунуто в якості обов'язкової умови сертифікації цієї продукції, на що відповідні кошти зібрати не має змоги.

І все ж таки у 2008 р. планується випускати продукції на рівні 2500,0 тис. грн, щоб підтримати рівень виплати податків та обов'язкових платежів до бюджету в обсязі очікуваних доходів підприємства (табл. 6.10). Через несприятливий фінансовий стан підприємство не має можливості здобувати ряд сировинних матеріалів самотужки, а тому треба дати згоду на випуск основного асортименту продукції з давальницької сировини, що теж супроводжується матеріальними втратами і знижує ефективність виробництва. У розгляд основної номенклатури продукції, що буде продовжено її виробництво, включено, як і раніше, металеві конструкції перекриття будівель, люки для залізничних вагонів, сітка „рабиця”, шлакоблок та інша продукція. Обсяг такої продукції, що буде випущена із давальницької сировини, становитиме 2166,3 тис. грн, що в загальному випуску сягає 86,6%. Із матеріалу, придбаного за власний кошт, підприємство випустить контейнери під сміття, сітку для овочів і частково сітку „рабицю”, тобто ще 13,4 %. Щоб розвинути виробничу діяльність, працівниками підприємства ведеться робота з укладання угод співпраці постійно.

Таблиця 6.10 - Вага податків та обов'язкових платежів до бюджету в обсязі очікуваних доходів підприємства Макіївської виправної колонії № 32, тис. грн

Назва показника	2007 р.	2008 р.	Відхилення, ±
-----------------	---------	---------	---------------

			тис. грн	%
Податок на додану вартість	120,0	200,0	+80,0	+66,7
Прибутковий податок з громадян	9,0	46,0	+37,0	+411,1
Інші податки та обов'язкові платежі	106,0	173,7	+67,7	+63,9
в тому числі				
комунальний податок	1,5	2,4	+0,9	+60,0
податок з транспорту	9,2	9,2	0	0
пенсійний фонд	74,2	133,6	+59,4	+80,1
фонд соціального страхування	3,6	4,6	+1,0	+27,8
фонд з безробіття	3,2	4,2	1,0	+31,3
фонд з нещасних випадків	6,3	11,9	+5,6	+88,9
інші податки	8,0	8,0	0	0
Разом податків та обов'язкових платежів до бюджету	235,0	419,9	+184,9	+78,7
Обсяг доходів за рік	2666,0	3350,0	+684,0	+25,7
Питома вага податків в річному доході, %	8,8	12,5	+3,7	+29,6

Діяльність персоналу нагляду підприємства спрямована головним чином на забезпечення як найбільшої частки працевлаштування засуджених. Але досвід показує, що важливе значення для стабільної роботи підприємства і подальшого розвитку працевлаштування має поліпшення якості продукції, що виробляється, бо це позначається і на зростанні замовників і на потужності угод.

А поки що за умови використання досяжних можливостей випуску основної номенклатури планується завантажити 95 осіб, і забезпечити їм середній заробіток у 525 грн, загальні доходи підприємства від працевикористання такого числа ув'язнених становитимуть 294,6 тис. грн. Окрім цього, додаткове працевлаштування контингенту в 26 осіб, при середньомісячній заробітній платні у 425 грн, забезпечить відповідні доходи від працевикористання ще на 81,9 тис. грн. Таким чином, разом по підприємству буде завантажено 121 осіб, і якщо середньомісячна зарплата становитиме 525 грн, то будуть досяжні доходи від працевикористання ув'язнених колонії у 376,5 тис. грн. На підприємстві продукція, що виробляється, відповідає вимогам якості, досягненням науки і техніки. В коло такої продукції здавна включено вироби сітки „рабиця”, контейнерів під сміття, а також та продукція, що виробляється за технічною документацією замовника.

У виробничому процесі використовується площа у 3520 м², з якої може бути використано 1347 м² для ручної праці. На технологічній лінії із 134 одиниць основного обладнання використовується 60 їхніх одиниць, що становить 44,8% загального числа, та ще 42 одиниці – механізмів з допоміжного устаткування. Устаткування має граничне зношення у 65-80%, тобто машини і механізми морально застарілі.

Планується розглянути питання щодо демонтажу та списання вкрай фізично зношеного устаткування, а також провести пошук можливості щодо придбання нової техніки, що відповідає сучасним науково-технічним

вимогам і виробничим потужностям. Але ця думка має бути підтверджена фінансовими здобутками. А поки що підраховується економія від консервації суб'єктів, що становить 14,6 тис. грн, бо з виробництва виключено через консервацію три об'єкти загальною площею у 2980 м².

Окрім цього, ще треба сказати й про те, що програмою технічного переобладнання підприємства на 2008 р. передбачається не тільки придбання нового обладнання, але й ремонт того, що уже експлуатується. Загальні витрати на ці цілі становитимуть 230,0 тис. грн. На придбання нового обладнання передбачається освоєння ще 156,0 тис. грн. Передбачається придбати вкрай потрібні речі, серед яких: обдирочно-шліфувальний верстат, електрозварювальне устаткування, металорізальні машини і механізми, швейне обладнання, кран-балки однобалочні грузопідйомністю у 3,2 т/с, компресорні. Джерелом фінансування визначених заходів є амортизаційні відрахування, які за фінансовим планом накопичені в сумі 270,0 тис. грн. За цим планується відремонтувати обладнання на суму у 74,0 тис. грн, а на ремонт будівель і споруд - ще 40,0 тис. грн.

Ціни на профілюючу продукцію калькулюються за рівнем заводів-виготовлювачів аналогічної продукції, але встановлюються так, що виправдовують витрати на її виготовлення і асоціюються у покупців з високим рівнем якості продукції. Останнє пов'язується з тим положенням, що до всієї продукції без винятку застосовуються гнучкі ціни, що містять умови реалізації продукції як за грошові кошти (продукція з давальницької сировини, сітка металева, плитка тротуарна, сітчата тара та ін.), так і без передоплати придбання продуктів харчування для спецконтингенту або на умовах реалізації за передоплатою. Незважаючи на те, яким чином залучені кошти, вони використовуються для нормалізації функціонуючого виробництва.

При складанні відповідних угод підприємство надає перевагу стосункам з безпосередніми споживачами продукції, тобто організаційним схемам, що реалізуються без участі посередників.

Діє правило, за яким продукція, що планується до випуску, буде виготовлятися на діючому технологічному устаткуванні. Наявні виробничі потужності забезпечують виробництво середньомісячного обсягу продукції в розмірі 208,3 тис. грн, якщо виконується економічна умова виготовлення 86,6% її з давальницької сировини. Для досягнення такого результату використовується ковальсько-пресове, зварювальне, металоріжуче, деревообробне, швейне, каменеобробне і підйомно-транспортне обладнання, а також допоміжні агрегати і засоби.

Виробничі потужності будуть зростати завдяки підвищенню продуктивності праці та збільшенню коефіцієнта змінності обладнання. У зв'язку з збільшенням продукції в кількісному виразі уже в 2008 р. додатково буде створено для засуджених 15 робочих місць.

Виробнича кооперація з підприємствами системи управління виконання покарань на ближчий час не передбачається. Вивільнення

обладнання та його консервація не береться до уваги, бо виробництво розширюється.

Як було уже сказано, із власних матеріалів виготовляються сітка „рабиця”, контейнери під сміття, сітка для овочів, шлакоблок та вироби за разовими замовленнями, що виникають випадково. Для випуску такої продукції необхідно постачати сталь листову 2-4 мм (10,0 т), сталь кутову (2,2т), електроди (0,1 т), ґрунт (0,2 т), мішки бавовняні (1,5 тис. шт.), дрiт канатний (14,7 т), шлак гранульований (540,0 т), цемент (81,0 т). Якщо перерахувати у грошовому виразі, то на промислові нужди потрібно мати 160,7 тис. грн на рік. Оскільки затрати на матеріали включаються у собівартість продукції, то виділити відповідні кошти не важко.

Обсяг продажу продукції, яка є профілюючою для МК-32, для ринку споживання в Донецькому регіоні, де вона споживається на 100%, не така вже й велика і становить 0,63 тис. т. Для співставлення вагомості такої продукції скажемо, що найбільшим виробником аналогічних товарів є металопрокатні та рудо-ремонтні заводи. Їхня частка на ринку становить до 70% обсягу. Технологічне забезпечення таких заводів значно краще, але ціни на їхню продукцію включають більші накладні витрати, ніж ціни продукції підприємства. Виходячи з цього, підприємство має граничні переваги і може використовувати їх, знижуючи ціни споживання безперешкодно для себе.

Чисельність працівників у 2008 р. становить 146 осіб. Середньомісячна заробітна платня одного працівника становить 675 грн, у тому числі у середовищі ув'язнених – 525 грн, а в середовищі атестованих та вільнонайманих – 1302 грн. Кількість працівників з числа засуджених така ж як і в 2007 р. і сягає 121 осіб, а з числа вільнонайманих – 25 осіб. Питома вага загальної заробітної платні в ціні продукції становить в 50,5%, у тому числі пряма заробітна платня – 32,3%, нарахування на заробітну плату – 18,2%. Середньомісячна заробітна платня робітників має тенденцію до збільшення.

Після проведення моніторингового аналізу в матриці інформаційно-управляючої системи (рис. 6.6) і згідно з розрахунками, наведеними в розділі 4 вийшло, що $\rho = -0,943$, тобто < 0 . Це дозволяє зробити висновок про те, що показник G_q^d розташовується ближче до небажаного, тобто підприємство працює зі збитками. Керівництву потрібно розробляти допоміжні мікропідприємства, що забезпечать виведення підприємства з кризового становища, а для цього треба проводити постійний моніторинговий аналіз його роботи.

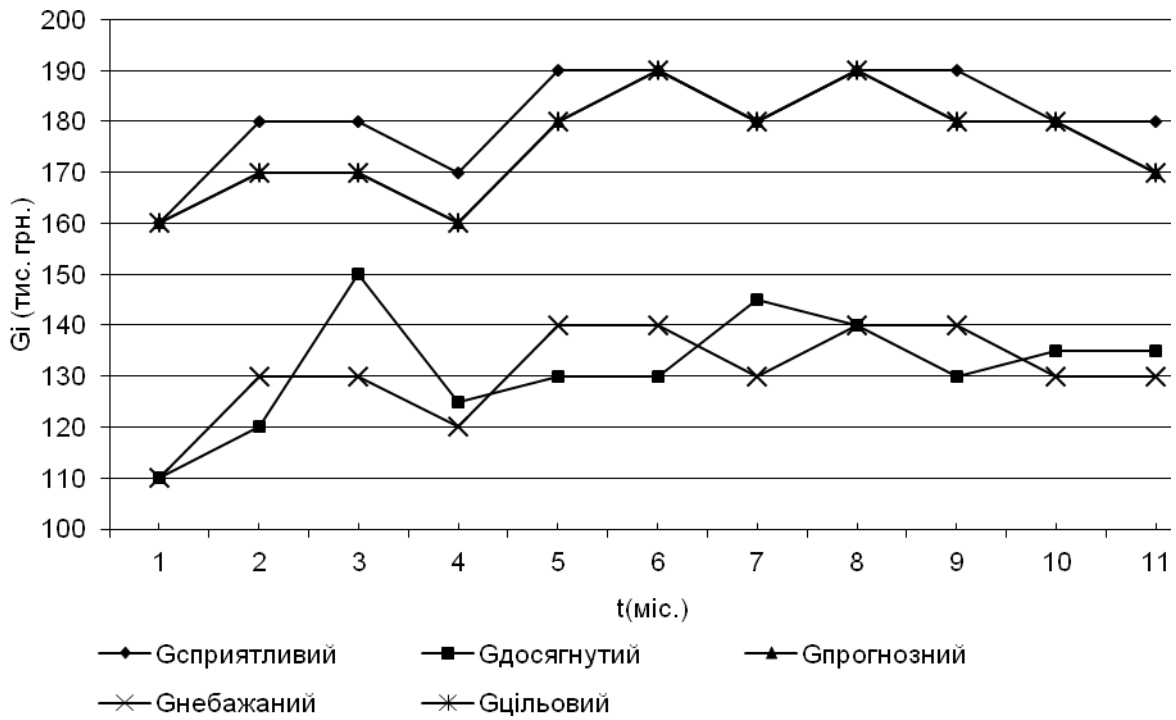


Рисунок 6.6 – Аналіз моніторингу роботи казенного підприємства виправної колонії № 32 в 2007 р.

Казенне підприємство Єнакіївської виправної колонії № 52 Управління державного департаменту України виконання покарань у Донецькій області знаходиться у м. Єнакієве Донецької області.

Профільюючий вид діяльності – обробка металу за КВЕД 28.11.23. Підприємство виготовляє продукцію переважно для вугільної промисловості, а також зосереджується на самозабезпеченні засуджених продуктами харчування. Гірничошахтна продукція є профільюючою за тією обставиною, що регіон Донбасу відрізняється розвитком вугільної промисловості і продукція для шахтного кріплення користується постійним попитом. До профільюючої продукції відносяться хомути, стяжки та замки, різні модифікації рештаків і т.ін. Крім профільюючої продукції, плануються до випуску залізобетонні вироби, сітка металева, що виробляється в обмін на забезпечення спецконтингенту продуктами харчування.

Діяльність підприємства головним чином спрямована на забезпечення працевлаштування засуджених. Важливе значення для стабільної роботи підприємства має поліпшення якості продукції, що виробляється. Це досягається шляхом удосконалення оснастки, зменшенням питомої ваги ручної праці, закріплення засуджених за видами обладнання, контролю якісного виконання змінно-добових завдань старшими майстрами. Планується розробити і ввести в дію положення про премії для засуджених, зайнятих на виробництві продукції, з визначенням відсотка премії за постійне виготовлення якісної продукції. Підприємство має вільні площі для придбання і встановлення обладнання задля виготовлення нових видів продукції за умов надходження відповідно замовлень.

Підприємство розташоване на території із загальною площею у 6,117 га. Вся продукція виготовлятиметься на діючому обладнанні. Вивільнення обладнання або його консервація не передбачаються. До асортименту виробів додається в найближчий час ще освоєння виробництва рештака СР-70, що за інших сприятливих умовах збільшення кількісного обсягу продукції, дасть можливість колективу організувати у колонії додатково 12 робочих місць.

Таблиця 6.11 - Порівняльна характеристика фінансового плану підприємства Єнакіївської виправної колонії № 52

Назва показника	2007 р.	2008 р.	Відхилення, ±	
			тис. грн	%
Чистий дохід від реалізації продукції	3670,0	4380,0	+710,0	+19,3
Інші операційні доходи	565,0	170,0	-395,0	-69,9
Інші доходи	20,0	0	-20,0	-100,0
Всього доходів	4255,0	4550,0	+295,0	+6,9
Собівартість реалізованої продукції	3230,7	4035,0	+804,3	+24,9
Адміністративні витрати	166,0	252,0	+86,0	+51,8
Витрати на збут продукції	55,3	91,0	+35,7	+64,6
Інші операційні витрати	785,0	170,0	-615,0	-78,3
Інші витрати	17,0	0	-17,0	-100,0
Всього витрат	4254,0	4548,0	+294,0	+6,9
Фінансовий результат від звичайної діяльності	1,0	2,0	+1,0	+100,0
Чистий прибуток	1,0	2,0	+1,0	+100,0
Рентабельність виробництва	0,03	0,04	+0,01	+33,3

Перед підприємством постійно стоїть головне завдання, а саме: реалізувати своєчасно всю виготовлену продукцію, а також частково й по можливості залишки її на складі, що становлять 80,0 тис. грн. Для цього постійний ринок збуту у Донецькому регіоні треба розширювати завдяки ринку збуту сусідніх регіонів, що дозволить збільшити обсяги продажу в натуральному виразі на 20,0% порівняно з минулим роком. Для досягнення цього повсюдно планується застосування гнучких цін, а також сполучати реалізацію виробів як за передплатою, так і без передплати.

Крім того, треба користуватися тією обставиною, що на підприємстві накладні витрати нижчі ніж у заводів-виробників аналогічної продукції. Це надасть більшу можливість підприємству призначати ціни на свою продукцію більш вигідні для покупця, а це, в свою чергу, сприятиме прискоренню реалізації продукції підприємства і на залученню кола замовників. Але й в нинішніх умовах фінансовий план підприємства за даними табл. 6.11 виглядає привабливо.

У державі повсюдно підвищуються виплати по заробітній платні. Таке враховується на підприємстві і тому головне зростання витрат пояснюється збільшенням витрат на виготовлення продукції якраз завдяки зростанню оплати праці. Підприємство, окрім цього, вправно сплачує державні податки. За даними табл. 6.12 бачимо, що при обсязі доходів підприємства за 2007 р. у

1255,0 тис. грн податки і обов'язкові платежі до бюджету становлять 249,6 тис. грн, що сягає 5,9%. У наступному році показник збільшується.

Таблиця 6.12 - Питома вага податків та обов'язкових платежів до бюджету в обсязі очікуваних доходів підприємства Єнакіївської виправної колонії № 52

Назва показника	2007 р.	2008 р.	Відхилення	
			тис. грн	%
Податок на додану вартість	20,0	25,0	+5,0	+25,0
Прибутковий податок з громадян	46,8	66,5	+19,7	+42,1
Інші податки та обов'язкові платежі	182,8	185,5	102,7	268,8
Разом податків та обов'язкових платежів до бюджету	249,6	374,5	+124,9	+50,0
Обсяг доходів за рік	4255,0	4550,0	+295,0	+6,9
Питома вага податків в річному обсязі доходів, %	5,9	8,2	+2,3	+26,4

Якщо вести мову про загальний обсяг товарної продукції, то у 2008 р. вона становитиме 4300,0 тис. грн, в тому числі 1130,9 тис. грн (26,3 %) – це продукція з давальницької сировини, що дозволяється за Законом України „Про тендерні закупівлі матеріалів”. Очікуваний у 2007 р. обсяг виробництва у 3620,0 тис. грн може бути виконаний. А тому зростання обсягів виробництва у 2008 р. становитиме 18,8%, якщо співставляти їх у вартісному виразі, а за кожною номенклатурною позицією у кількісному виразі перевищується на 40,0 %. Розрахунковий середньомісячний випуск продукції досягне 358,3 тис. грн, а обсяг реалізації продукції з урахуванням реалізації залишків продукції в розмірі 80,0 тис. грн планується довести до 4380,0 тис. грн. Реалізація продукції буде відбуватися в основному у Донецькому регіоні, а як виникне така можливість, то з 2008 р. і в сусідніх з ним регіонах. В результаті загальні обсяги продажу в натуральному виразі збільшаться на 20,0%. Ціни на продукцію враховують витрати на її виготовлення і це дозволяє встановлювати їх на трохи нижчому рівні, ніж це є у заводів-виготовлювачів аналогічної продукції. При цьому високий рівень якості зберігається. При реалізації продукції та придбанні матеріалів передбачаються грошові розрахунки, що є рідкісним моментом налагодження зв'язків з замовниками виробів.

Щоб зміцнити попит на вироби, фінансовий стан підприємства і примножити число замовників, підприємство планує в 2008 р. виготовляти таку продукцію, що відповідає сучасним вимогам якості та сертифікована державою. Як уже було наведено вище, планується освоєння випуску нової модифікації рештака СР-70, який відрізняється більш високою трудомісткістю, ніж ти рештаки, що уже виготовляються. Процес переходу на такий виріб придбання нового обладнання не потребує, але є необхідність у виготовленні деяких приладів, що буде виконано й своїми силами. Сировина для випуску продукції виробляється на території Донецької області, а тому транспортно-заготівельні витрати незначні. Окрім цього,

покупці вивозять продукцію, здебільшого з використанням особистого транспорту. Підприємство з часів застою сумлінно зберігало і зберегло на своєму балансі парк того обладнання, який мався і в такому стані що капітальний його ремонт виконувати в найближчий час не вимагається. Витрати на планово-попереджувальні ремонти обладнання невеликі, вони враховуються в собівартості продукції (загальнопромислові витрати) і своєчасно погашаються. Окрім того, також враховано збільшені витрати на охорону праці (40,1 тис. грн), що навіть перевищує норматив 0,5% від загального обсягу реалізації. Тобто потреби охорони праці, ремонтів, санітарного обслуговування території задовольняються на належному рівні.

Профільююча продукція підприємства відповідає потребам вугільних підприємств області, а також тих регіонів, де є вугільна галузь економіки. Вона відповідає вимогам якості, має сертифікат МакНДІ 06С.31М (дозвіл на виробництво №109.04.30-73.10.0 від 20.01.2004 р.). Ціни не перевищують рівень цін заводів-виготовлювачів подібної продукції. Витрати на виробництво профільюючої продукції окупаються за встановленими цінами продажу. Рентабельність продукції сягає 1,4% по кожному з виробів.

У технологічному процесі виробництва профільюючої продукції використання води відсутнє і тому виробництво не впливає негативно на навколишнє середовище і не забруднює стічних вод.

Ціни на профільюючу продукцію встановлюються на рівні заводів-виготовлювачів аналогічної продукції, але такі, що виправдовують витрати на її виготовлення і асоціюються у покупців з високим рівнем якості продукції. До всієї продукції застосовуються гнучкі ціни, які містили би в собі умови реалізації продукції (сітка металева, плитка тротуарна і т. ін.) без передоплати, при придбанні продуктів харчування для спецконтингенту, та умови реалізації за передплатою, кошти з чого направляються на поточні розрахунки для нормального функціонування виробництва. При складанні договорів підприємство надає перевагу роботі з безпосередніми споживачами продукції і без участі посередників. Завдяки таким діям підприємство має можливість реалізувати всю виготовлену продукцію і зменшити її залишки на складі. Наявні виробничі потужності забезпечують названий вище середньомісячний обсяг продукції в розмірі 358,3 тис. грн за умови виготовлення 26,3% її з давальницької сировини. Для цього використовується ковальсько-пресове, зварювальне, металоріжуче, деревообробне, каменеобробне і підйомно-транспортне обладнання.

Виробничі потужності постійно зростають завдяки тому, що підвищується продуктивність праці, коефіцієнти інтенсивного і екстенсивного використання обладнання. У зв'язку зі збільшенням продукції додатково створено 12 робочих місць для засуджених. Забезпечення виробництва сировиною та матеріалами виконується за напрацьованими у 2007 р. виробничими зв'язками за цінами, що передбачають грошові розрахунки за продукти.

Окрім того, треба сказати й про те, що виробнича кооперація з підприємствами системи в найближчий час не передбачається, як і

вивільнення обладнання, або його консервація. Наведено дані в табл. 6.13 про обсяг виробництва, з них видно, що є у колективі сподівання на більш плідний здобуток у 2008 р.

Таблиця 6.13 - Обсяг виробництва в порівняних цінах станом на 01.01.2008 р. підприємства Єнакіївської виправної колонії № 52

Вид продукції	Обсяг виробництва, тис. грн			Питома вага, %		
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Оброблення металу	8633,5	8456,8	17804,6	95,4	94,6	95,6
Деревообробка	27,2	16,3	-	0,3	0,2	-
Залізобетонні вироби	220,3	286,4	437,0	2,5	3,2	2,3
Інша продукція	165,7	176,5	389,4	1,8	2,0	2,1
Разом:	9046,7	8936,0	18631,0	100,0	100,0	100,0

Коефіцієнт покриття у 2008 р. планується на рівні 1,1, що є вищим, ніж у 2007 р.; рентабельність виробництва становитиме 1,4 %, що теж більше на 1,37 %.

Для порівняння масштабності виробництва треба сказати, що обсяг продажу продукції на ринку споживання в Донецькому регіоні, яка є профільною для підприємства ЄВК-52, становить 300-400 тис. т. У 2008 р. ця продукція має частку в загальному обсязі продаж по Донецькій області в розмірі 1,2%. Виходячи з цього об'єму, конкурентна боротьба за його досягнення може бути нелегкою, тому що розвивається тенденція всілякої підтримки державою тих заводів, що виробляють для шахт метизну продукцію. Але у підприємства є можливість призначити таку ціну, яка влаштує покупців, і вони будуть згодні її купувати у підприємства, не звертаючи увагу навіть на дію адміністративного ресурсу.

Найбільшим виробником аналогічних товарів, що конкурують за портфель замовлень, є металопрокатні та рудо-ремонтні заводи. Їхня частка на ринку збуту у середньому становить 72,5%. Технологічне забезпечення їхнього виробництва є значно кращим, ніж на підприємстві, але ціни на продукцію містять більші накладні витрати, ніж ціни продукції аналізованого підприємства. Виходячи з цього, підприємство може в ряді випадків штучно знижувати ціну безперешкодно для себе і утримувати завдяки цьому замовника.

Чисельність працюючих у 2007 р. становить 171 осіб. Середньомісячна заробітна платня одного працівника за 2007 р. становить 401,80 грн, в тому числі з числа засуджених – 299,65 грн, а з числа вільнонайманих – 881,94 грн. Кількість працюючих з числа засуджених, запланована на 2008 р., – 103 особи, а з числа вільнонайманих – 36 осіб. Питома вага загальної заробітної платні в ціні продукції становить 29,5%. Середньомісячна заробітна платня співробітників становитиме у 2008р. 1224,90грн, а спецконтингенту – 597,42 грн. Зниження чисельності працівників у 2008 р. пояснюється скороченням числа допоміжних робітників, виготовленням менш трудомісткої продукції, а також зменшенням числа кваліфікованих робітників у зв'язку з закінченням

терміну відбування покарання в ЄВК-52. Очікувані залишки готової продукції на кінець 2007 р. становитимуть 350,0 тис. грн, в т. ч. 116,0 тис. грн продукції, яка заарештована виконавчою службою. Згідно з планом на 2008 р. зменшення залишків готової продукції планується в розмірі 80 тис. грн, тобто на кінець 2008 р. залишки продукції на складі очікуються в розмірі 270,0 тис. грн (з неї 116,0 тис. грн заарештованої), що становитиме менше, ніж місячний обсяг продукції.

Підприємство має заборгованість за енергоносії в сумі 336,0 тис. грн, це пов'язано зі зростанням тарифу в три рази ще з 01.01.2006 р., але з „Донбасенерго” узгоджено перелік продукції завдяки поставці якої ця заборгованість буде зменшуватись. Уже за 2007 р. така заборгованість була скорочена на 98,0 тис. грн. Поточні податки та обов'язкові платежі сплачуються підприємством своєчасно. Заборгованості перед співробітниками по заробітній платні підприємство не має.

Після проведення моніторингового аналізу в матриці інформаційно-управляючої системи (рис. 6.7) і згідно з розрахунками, наведеними в розділі 4, вийшло, що $\rho = 0,034$, тобто > 0 . Це дозволяє зробити висновок про те, що показник G_q^d розташовується умовно ближче до сприятливого, але низький показник ρ характеризує нестабільну роботу підприємства. Керівництву потрібно проводити постійний моніторинговий аналіз його роботи і коректувати здобутки і втрати.

Казенне підприємство Волноваської виправної колонії №120 Управління державного департаменту України з питань виконання покарань у Донецькій області знаходиться у с. Оленівка Донецької області. Його профільюючий вид діяльності - обробка металу. Підприємство виготовляє продукцію, що застосовується для огорожі та обладнання охоронних споруд розмаїття промислових, сільськогосподарських та спеціальних об'єктів. Крім того, налагоджено деревообробне, швейне виробництво та обробка каменю. Здійснюється маркетинговий пошук за перспективою розширення обсягів з обробки неметалевих відходів.

Підприємство розташоване на території з загальною площею у 5,5 га, всю виготовлену продукцію та частково залишки її на складі у 80 тис. грн реалізує в Донецькому регіоні. Розраховує на налагодження відносин зі споживачами в сусідніх регіонів України, завдяки чому можливо збільшити обсяги продажу на 57,8 % і більше. З 2008 р. планується застосовувати гнучкі ціни, реалізацію продукції поєднувати як з передоплатою так і без передоплати. Окрім того, підприємство має переваги, бо там нижчі ніж у заводів-виробників аналогічної продукції накладні витрати, що дозволяє підприємству варіювати цінами на продукцію і пропонувати ціни, що є більш вигідними для покупця. Розрахунок такий: це дозволить прискорити реалізацію продукції підприємства і стабілізувати виконання фінансового плану, наведеного у табл. 6.14.

Головне сподівання на збільшення обсягів доходів у 2008 р. пов'язується зі зростанням обсягу реалізації. Інші операційні доходи фінансового плану зменшуються, бо угоди з ТОВ "Донбас-Плюс" на надання

підприємству безповоротної фінансової допомоги та скорочення обсягу реалізації інших оборотних активів скасовано.

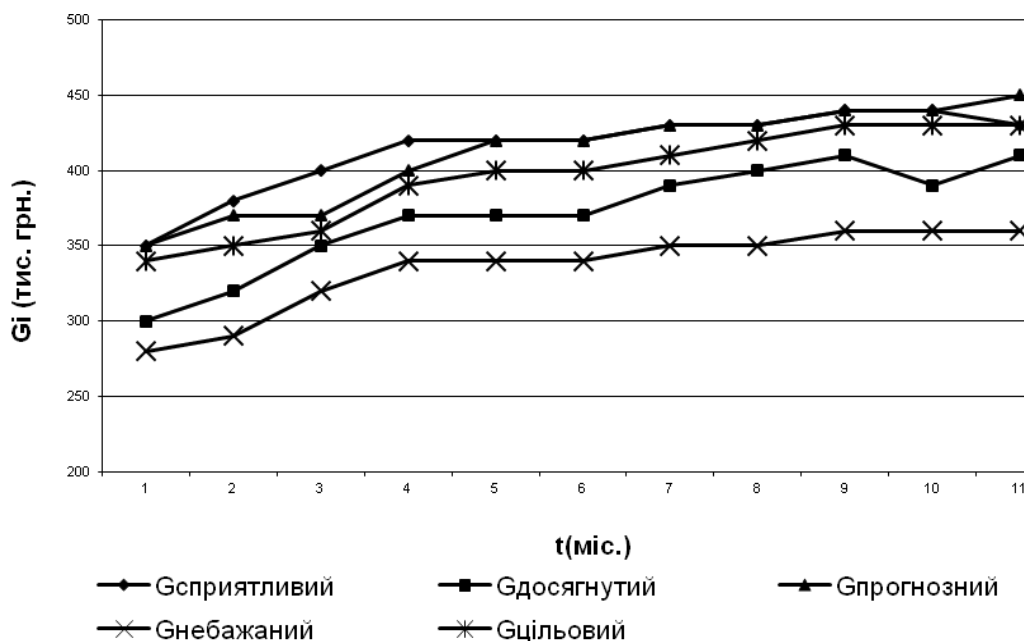


Рисунок 6.7 – Аналіз моніторингу роботи казенного підприємства виправної колонії № 52 в 2007 р.

Підприємство сплачує податки і обов'язкові платежі до бюджету. В табл. 6.15 надано відповідні відомості про це.

Основними видами продукції, що виготовляється на підприємстві, є вироби: шлакоблок, рукавиці робочі та спецодяг, плитка тротуарна – застосовується повсюдно, секцій огорожі та огороження "єгоза" – використовується для огорожі різних промислових, сільськогосподарських та спеціальних об'єктів, тарна продукція (піддони та ящики) – застосовується для пакування, транспортування та зберігання продукції різних підприємств.

Таблиця 6.14 - Порівняльна характеристика фінансового плану підприємства Волноваської виправної колонії №120, тис. грн

Показники	2006 р.	2007 р.	2008р.	Відхилення (±) 2006 р. до 2008 р.	
				тис. грн	%
Чистий дохід (виручка)	1750,0	1280,0	2020,0	+740,0	+57,8
Інші операційні доходи	0	1150,0	530,0	-620,0	-53,9
Інші доходи	2566,0	Не плануються			
Разом доходів	1176,0	2430,0	2550,0	+120,0	+4,9
Собівартість реалізованої продукції	232,0	980,0	1615,0	+635,0	+64,8
Адміністративні витрати	24,0	280,0	358,0	+78,0	+27,9
Витрати на збут	812,0	20,0	40,0	+20,0	+100,0
Інші операційні витрати	0	2260,0	527,0	-1733,0	-76,7
Інші витрати	0	402,0	0	0	0
Разом витрат	4	3942,0	2540,0	-1402,0	-35,6
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	4,0	1512,0	10,0	+1522,0	+100,7

Чистий прибуток	4,0	1512,0	10,0	+1522,0	+100,7
Рентабельність виробництва, %	0,23	86,72	0,49	+87,21	+100,6

Планом виробництва на 2008 р. передбачено зростання обсягів випуску товарної продукції на 51,6 %, що на 6600,0 тис. грн більше, ніж досягнуто було у 2007 р. Сировина та матеріали в основному будуть придбаватися у постачальників, з якими підприємство має давні налагоджені зв'язки і стосунки. Очікувана ефективність роботи підприємства характеризується такими показниками, а саме: обсяг виробництва сягає 1940 тис. грн, витрати на виробництво – 1911 тис. грн, обсяг реалізації – 2020 тис. грн, чистий прибуток – 10,0 тис. грн.

Огородження "єгоза", секція огорожі, ящики, рукавиці та шлакоблок реалізовується підприємствам, які поставляють продукти харчування для спецконтингенту, і тільки невелика їхня частина – за грошовою формою розрахунків – іншим підприємствам. Кошти від реалізації продукції спрямовуються на забезпечення плідної роботи.

Чисельність працівників у 2007 р. становить 143 осіб. Середньомісячна заробітна платня одного працівника сягає 353,55 грн, у тому числі з числа засуджених – 227,25 грн, а з числа вільнонайманих - 791,67 грн. Кількість працюючих з числа засуджених у 2008 р. запланована на рівні 66 осіб, а з числа вільнонайманих – 32 особи. Питома вага загальної заробітної платні в структурі продукції становить 42,0%. Середньомісячна заробітна плата співробітників у 2008 р. становитиме 978,91 грн, а спецконтингенту – 555,30 грн. Але спостерігається скорочення виведення спецконтингенту на оплачувані роботи власного виробництва на 45 осіб. Очікувані залишки готової продукції на кінець 2007 р. становитимуть 996,5 тис. грн. Згідно з планом на 2008 р. можливе зменшення цього залишку на 80 тис. грн. Тобто на кінець 2008 р. залишки продукції на складі очікуються в розмірі 916,5 тис. грн що оцінюється як п'ятимісячний обсяг виробництва. За своїми технічними характеристиками вся продукція, що виробляється підприємством у поточному році, є ліквідною. Поступове зменшення залишків неліквідної продукції шляхом реалізації, уцінки або списання є одним із головних напрямків роботи співробітників підприємства.

Таблиця 6.15 - Питома вага податків та обов'язкових платежів до бюджету в обсязі очікуваних доходів підприємства Волноваської виправної колонії №120

Назва показника	2006 р.	2007 р.	2008 р.	Відхилення (±) 2006 р. до 2008 р.	
				тис. грн	%
Податок на додану вартість	115,0	36,0	24,0	-12,0	-33,3
Прибутковий податок з громадян	25,0	40,0	50,9	+10,9	+27,2
Інші податки та обов'язкові платежі	82,0	129,0	153,8	+24,8	+19,2
Разом податків та обов'язкових платежів до бюджету	1,0	205,0	228,7	+23,7	+11,6
в тому числі					
комунальний податок	0	0	0,4	+0,4	+8,7

Назва показника	2006 р.	2007 р.	2008 р.	Відхилення (\pm) 2006 р. до 2008 р.	
				тис. грн	%
податок з транспорту	10,0	8,0	8,7	+0,7	+0,08
пенсійний фонд	53,0	105,0	124,8	+19,8	+18,9
фонд соціального страхування	6,0	4,0	3,5	-0,5	-12,5
фонд по безробіттю	2,0	3,0	3,0	0	0
інші податки	10,0	9,0	13,4	+4,4	+11,1
Разом податків та обов'язкових платежів до бюджету	1,0	205,0	228,7	+23,7	+11,6
Обсяг прибутків за рік	2566,0	2430,0	2550,0	+120,0	+4,3
Питома вага податків в річному прибутку, %	8,6	8,4	8,8	+0,4	+4,8

За статтями розрахунків з постачальниками підприємство має заборгованість за енергоносії у сумі у 56,9 тис. грн, ця заборгованість реструктуризована і погашається у відповідності з узгодженим графіком, окрім того з "Донбасенерго" в рахунок погашення заборгованості і сплати поточних платежів укладено угоду на постачання продукції підприємства. Інші й поточні платежі сплачуються своєчасно як за заробітною платнею, так і за податками і виплатами у бюджет.

Після проведення моніторингового аналізу в матриці інформаційно-управляючої системи (рис. 6.8) і згідно розрахунків, наведених в розділі 4 вийшло, що $\rho = -0,0454$, тобто < 0 . Це дозволяє зробити висновок про те, що показник G_q^d розташовується умовно ближче до небажаного, що характеризує про нестабільну роботу підприємства. Керівництву потрібно переробити виробничий план підприємства, а для цього проводити постійний моніторинговий аналіз його роботи.

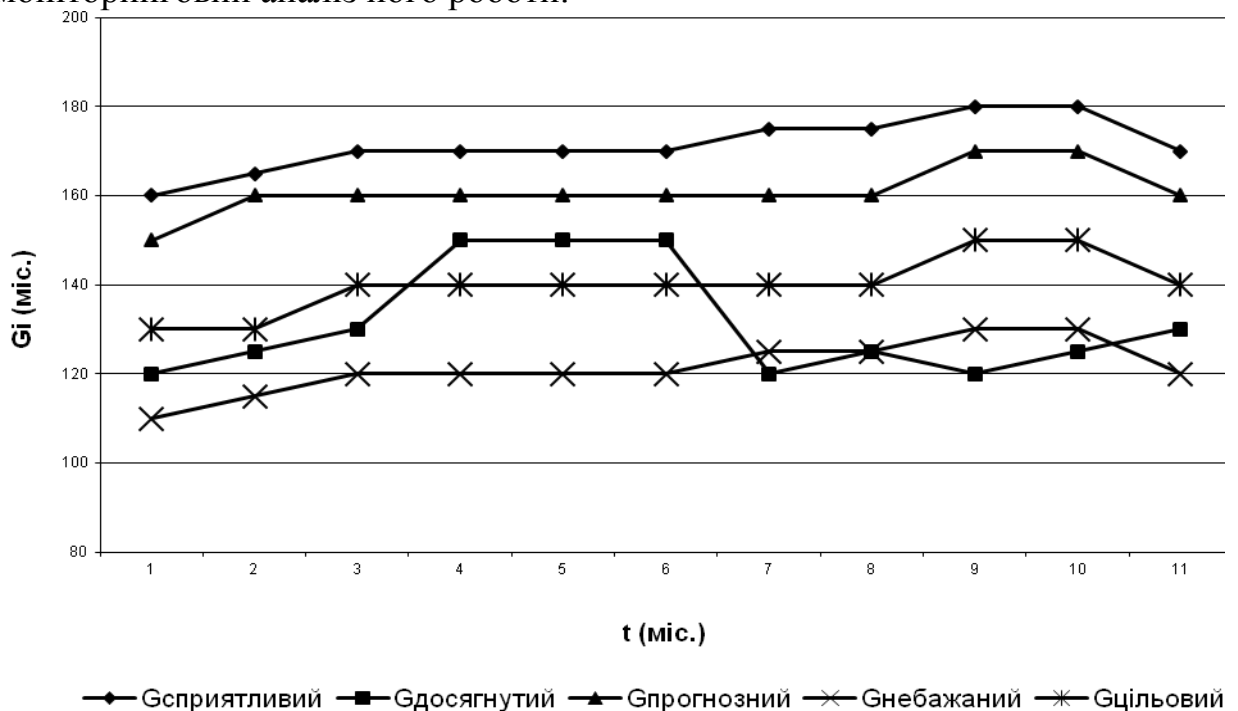


Рисунок 6.8 – Аналіз моніторингу роботи казенного підприємства виправної колонії № 120 в 2007 р.

Таким чином, якщо відволіктися від деяких правових і організаційних умовностей, що діють в системі управління державного департаменту України з питань виконання покарань в Донецькій області, то можна говорити про те, що перед казенними підприємствами пенітенціарної системи Донецької області на сучасному рівні розвитку економіки і налагодження виробничих відносин у державі встановлюються такі ж завдання, що й на промислових підприємствах сформованих економік. Серед них:

винайти середовище і поповнити число замовників такої продукції, виробів, послуг і робіт, що можуть бути виконані робочою потужністю колонії за укомплектованою робочою силою і технічною оснасткою;

зосередити у штаті менеджерів і маркетологів такої кваліфікації, які б змогли працювати з ринком, що діє у середовищі моделі атомістичної конкуренції, бо продавець товару не впливає на рівень і сутність ринкової ціни, що складається на неї у регіоні, а тільки збільшує чи зменшує рівень рентабельності завдяки якісному відтворенню задіяної робочої сили.

6.3 Модель визначеності вартості комерційного банку

Роками фінансові установи проводили політику, направлену на залучення та формування клієнтської бази. Розвинута та стабільна клієнтська база формує необхідну основу розвитку універсального комерційного банку. Комерційні банки виявляють особливу турботу про розширення кола своїх клієнтів і зміцнення відносин з ними. Кожний комерційний банк із року в рік удосконалює свою продуктову базу, розширює мережу своїх відділень, банкоматів і створює умови для постійного нарощення клієнтської бази. Усі ці дії комерційний банк проводить для того, щоб утримати вже наявну клієнтську базу та залучити нових клієнтів. Залучення нових клієнтів до обслуговування в банку – процес важливий, але не складний. Складнішим є питання, як втримати уже наявну клієнтську базу та передбачити прогнозний термін обслуговування клієнтів у банку.

У вітчизняному фінансовому просторі вкладник приймає рішення найчастіше інтуїтивно, реагуючи скоріше на чутки, ніж на факти. Подібна ситуація може стати згубною для будь-якого успішного банку. При цьому досить лише грамотно спланувати поширення негативної інформації про банк конкурента. В умовах, коли одержати об'єктивну інформацію немає звідки, клієнти легко піддаються паніці, а для банку паніка в рядах вкладників – одна із найбільш серйозних проблем.

Для того, щоб зробити правильний вибір, споживач банківських послуг повинен вміти орієнтуватися на ринку, зіставляти послуги різних банків з погляду їх ціни та якості.

Спочатку клієнт може довідатися про банк від друзів, знайомих, колег, з рекламного оголошення, від працівників самого банку. Вибір банку може бути продиктований тим, що його офіс знаходиться близько до місця проживання клієнта або до місця роботи; банк може пропонувати відносно дешеві послуги; і такі, яких немає в інших місцевих банках, зрештою банк має високу репутацію в місті, районі.

Проведені в різних країнах дослідження мотивів вибору банків клієнтами показують, що на перше місце останні ставлять кількість і якість наданих банком послуг, далі – ціну послуг (наприклад, відсоткові ставки за внесками населення, депозитами, кредитами), швидкість проведення операцій, і лише на останнє місце – те, що клієнт користувався послугами цього банку раніше. Такий порядок мотивів підвищує значення тих чинників, що носять не тільки економічний, але й психологічний характер: час прийому, час очікування, тон звертання та бесіди працівників банку, рівень їх уваги тощо.

Розглянемо основні мотиви, що спонукають клієнта до придбання банківських послуг.

1. Прибуток або економія. Одержання прибутку є важливим мотивом звертання до послуг банку. Для потенційних клієнтів велике значення має рівень відсоткових ставок.

2. Еластичність послуг. Особливою увагою у клієнтів користуються еластичні (гнучкі) послуги, що можуть бути пристосовані до потреб, які змінюються.

3. Якість послуг. Вибираючи послуги, клієнт орієнтується, як правило, на ціну або вартість послуг.

4. Швидкість. Клієнт завжди зацікавлений у підвищенні швидкості надання необхідних послуг і одержанні прибутку.

5. Безпека. Клієнти серйозно зацікавлені в безпеці своїх коштів і прагнуть цілком покладатися на банк у заощадженні внесків.

6. Гарантоване обслуговування.

7. Зручність. Одним із другорядних мотивів при виборі банку є організаційна зручність і/чи вигідність його місце розташування.

8. Репутація й відчутна технічна майстерність. Це один із найважливіших мотивів як під час вибору банку, так під час оцінки доцільності придбання тих чи інших продуктів/послуг конкретного банку.

На жаль, більшість юридичних і фізичних осіб, вперше вибираючи банк або за різних причин змінюючи його, орієнтуються передусім на суб'єктивні чинники (рекламу, особисті зв'язки серед менеджменту банку та ін.) і практично не звертають увагу на об'єктивні фінансові показники банку. Тому найпершим кроком у цьому напрямі має бути хоча б поверхневе ознайомлення з балансами обраних під час попереднього відбору банків [76].

Під час залучення або обслуговування клієнта працівнику необхідно добре розуміти, чим керується клієнт, приймаючи рішення про придбання банківських послуг. Фахові якості персонального менеджера, який займається залученням нових клієнтів, містять у собі [107]:

- уміння швидко орієнтуватися і приймати рішення, часто пов'язані з ризиком;
- знання типології людей, основ логіки і психології;
- володіння правилами ділового спілкування й етикету;
- спостережливість;
- володіння власним голосом і правильною мовою;
- оптимістичний погляд на світ.

Усю сукупність можливих мотивів клієнта можна об'єднати в три групи:

- раціональні мотиви;
- емоційні мотиви;
- моральні мотиви.

У групі *раціональних* мотивів найбільш суттєву роль відіграє економічний мотив (мотив одержання прибутку або економії витрат). Важливими також є мотиви надійності й гарантій, які спрямовані на мінімізацію можливих ризиків, та мотиви зручності й додаткових переваг, які виявляються в рівні якості банківських послуг, сервісу обслуговування, зручності придбання, банківських технологій тощо.

Серед *емоційних* мотивів насамперед виділяють мотив значущості та самореалізації, зміст якого полягає у цілком природному бажанні клієнта бути визнаним у своєму оточенні, підвищити свій соціальний статус та імідж. Мотив свободи полягає у прагненні отримати певний рівень захисту від можливих негативних обставин у майбутньому. Вибір клієнтами окремих банківських продуктів або їхньої участі в певних програмах банку може бути обумовлений мотивами патріотизму, кохання та іншими емоційними мотивами.

Реальне використання *моральних* мотивів є можливим тільки щодо банків з бездоганною репутацією, високим іміджем та з чітко вираженою соціальною орієнтацією його діяльності. До основних моральних мотивів можуть бути віднесені:

- мотив справедливості, що полягає у піклуванні про знедолених;
- екологічний мотив, який фіксує орієнтацію банку та його клієнтів на захист навколишнього середовища;
- мотив порядності, що ґрунтується на головних моральних цінностях.

Проведеними маркетинговими дослідженнями встановлено, що вирішальним мотивом вибору клієнтом банку є асортимент і якість послуг, друге місце займає ціна послуг, далі – швидкість здійснення операцій. Будь-який клієнт приймає позитивні рішення про придбання банківської послуги тільки за наявності трьох взаємопов'язаних чинників [83]:

- клієнт явно або приховано має потребу в конкретній послугі;
- ця послуга повинна відповідати уявленням клієнта про її якість;
- вартість послуги повинна задовольняти фінансові можливості клієнта.

Розглянемо ймовірнісні методи оцінки вартості клієнтели. Дискретною називають випадкову величину, можливі значення якої – це відокремлені ізольовані числа (тобто між двома можливими значеннями немає проміжних значень), які ця величина приймає з певними ймовірностями. Іншими словами: значення дискретної випадкової величини можна перенумерувати.

Законом розподілу випадкової величини називають перелік її можливих значень і відповідних ймовірностей [75, с. 359].

X	x_1	x_2	\dots	x_n
P	p_1	p_2	\dots	p_n

$$\text{де } \sum_{i=1}^n p_i = 1. \quad (6.53)$$

Біноміальним називають закон розподілу випадкової величини X – числа появи події у n незалежних випробуваннях, у кожному з яких ймовірність появи події дорівнює p ; ймовірність можливого значення $X = k$ обчислюють за формулою Бернуллі [75, с. 361]:

$$p_n(k) = C_n^k \cdot p^k \cdot (1-p)^{n-k}. \quad (6.54)$$

Приклад: комерційний банк видає послугу – 10 кредитів клієнтам на придбання авто. Ймовірність того, що кожен клієнт не поверне кредит дорівнює 0,05. Знайдемо ймовірність того, що рівно два клієнти зовсім не повернуть кредит. $p_{10}(2) = C_{10}^2 \cdot 0,05^2 \cdot 0,95^8 \approx 0,07$.

Якщо кількість випробувань достатньо велика, а ймовірність появи події у кожному випробуванні достатньо мала, то використовуємо наближену формулу:

$$p_n(k) = \frac{\lambda^k \cdot e^{-\lambda}}{k!}, \quad (6.55)$$

де k – кількість появи події у n випробуваннях;

$\lambda = n \cdot p$ – середня кількість появи події у цих випробуваннях.

Ця формула називається розподілом Пуассона [159, с. 44].

Пуассонівським потоком подій називають послідовність подій, які мають три властивості: стаціонарність, відсутність післядії, ординарність.

Властивість «стаціонарність» полягає у тому, що ймовірність появи k подій у будь-який момент часу залежить тільки від k і від довжини t проміжку часу й не залежить від початку його відліку. Іншими словами, ймовірність появи k подій за проміжок часу t є функцією, яка залежить лише від k і t .

Властивість «відсутність післядії» полягає в тому, що ймовірність появи k подій у будь-якому проміжку часу не залежить від того, з'являлись чи не з'являлись події в моменти часу, що передували початку проміжку, що розглядається. Іншими словами, передісторія потоку не впливає на ймовірності появи цих подій у найближчому майбутньому.

Властивість «ординарність» полягає в тому, що поява двох або більшої кількості подій за малий проміжок часу практично неможлива. Іншими

словами, ймовірність появи більше однієї події за достатньо малий проміжок часу значно менша за ймовірність появи рівно однієї події.

Інтенсивністю потоку λ називають середню кількість подій, які з'являються за одиницю часу [160].

Теорема 1. Ймовірність появи k подій за час t можна визначити за формулою

$$P_t(k) = \frac{(\lambda \cdot t)^k \cdot e^{-\lambda t}}{k!}. \quad (6.56)$$

Доведення: треба довести, що наведена формула відображає всі властивості Пуассонівського потоку [41, с. 61].

Із формули (21) ми бачимо, що ймовірність появи k подій за час t при заданій інтенсивності λ є функцією від k і t , що підтверджує властивість стаціонарності.

Формула (21) не використовує інформації про появу подій до початку моменту часу, що розглядається. Таким чином, властивість «відсутності післядії» виконується.

Покажемо, що формула (21) задовольняє властивість ординарності. Покладемо: $k = 0$ і $k = 1$. Знайдемо ймовірності не появи події та появи цієї події один раз.

$$P_t(0) = e^{-\lambda t}; \quad P_t(1) = \lambda \cdot t \cdot e^{-\lambda t}. \quad (6.56)$$

Отже, ймовірність появи події більше одного разу:

$$P_t(k > 1) = 1 - (P_t(0) + P_t(1)) = 1 - (e^{-\lambda t} + \lambda \cdot t \cdot e^{-\lambda t}). \quad (6.57)$$

Використаємо формулу Маклорена для розкладу функції $y = e^x$ у степеневий ряд [70, с. 368].

$$e^x = 1 + \frac{x}{1!} + \frac{x^2}{2!} + \frac{x^3}{3!} + \dots + \frac{x^n}{n!}, \text{ отримаємо}$$

$$P_t(k > 1) = 1 - (1 + \lambda \cdot t) \cdot (1 - \lambda \cdot t + \frac{\lambda^2 \cdot t^2}{2} - \frac{\lambda^3 \cdot t^3}{6} + \dots) = \sum_{i=2}^n (-1)^i \cdot \frac{\lambda^i \cdot t^i}{(i-1)!}. \quad (6.58)$$

Аналіз отриманого функціонального ряду уможливорює зробити висновок, що при достатньо малих проміжках часу t виконується нерівність $P_t(k = 1) \gg P_t(k > 1)$. Отже, зазначена формула характеризує всі три властивості Пуассонівського потоку. Теорему доведено. Зауважимо, що формула (24) дає можливість оцінити ймовірність втрати клієнта під час прецесійної фази економічного циклу.

Математичним сподіванням дискретної випадкової величини є скалярний добуток значень x на відповідні їм ймовірності, тобто [75, с. 362]

$$M(X) = \sum_{i=1}^n x_i \cdot p_i. \quad (6.59)$$

Дисперсією дискретної випадкової величини називається математичне сподівання квадрата відхилення випадкової величини від її математичного сподівання [75, с. 362].

$$D(X) = M[x - M(X)]^2 \text{ або } D(X) = M(X^2) - M^2(X). \quad (6.60)$$

Висновок: маючи можливість знаходити математичне сподівання та дисперсію за даними дискретної випадкової величини (кількість клієнтів,

сума кредитів, суми депозитів), можемо оцінити вартість клієнтеля в часі з певною ймовірністю. Урахувавши всі ці показники, можна зробити розрахунки, які допоможуть визначити вартість клієнтеля. Важливим моментом при цьому підході є те, що оцінка вартості відбувається з урахуванням майбутніх ризиків.

Теорема 2 (про математичне сподівання розподілу Пуассона).

Математичне сподівання дискретної випадкової величини, яка задана розподілом Пуассона, дорівнює параметру цього розподілу.

Доведення: розподіл Пуассона можна задати за допомогою таблиці: [159, с. 48].

x	0	1	2	...	k	...
p	$e^{-\lambda}$	$\frac{\lambda}{1!} \cdot e^{-\lambda}$	$\frac{\lambda^2}{2!} \cdot e^{-\lambda}$...	$\frac{\lambda^k}{k!} \cdot e^{-\lambda}$...

За означенням математичного сподівання (число можливих значень x – злічена множина): $M(X) = \sum_{k=0}^{\infty} k \cdot \frac{\lambda^k \cdot e^{-\lambda}}{k!}$. (6.61)

Враховуючи, що при $k=0$ перший доданок суми дорівнює нулю, приймаємо за найменше значення k одиницю і виносимо за знак суми множники, що не залежать від k :

$$M(X) = \lambda \cdot e^{-\lambda} \cdot \sum_{k=1}^{\infty} \frac{\lambda^{k-1}}{(k-1)!} \quad (6.62)$$

В останньому виразі покладемо $k-1 = m$, отримаємо

$$M(X) = \lambda \cdot e^{-\lambda} \cdot \sum_{m=0}^{\infty} \frac{\lambda^m}{m!} \quad (6.63)$$

Оскільки $\sum_{m=0}^{\infty} \frac{\lambda^m}{m!} = e^{\lambda}$, то $M(X) = \lambda \cdot e^{-\lambda} \cdot e^{\lambda} = \lambda$, що й треба довести.

Висновок: надалі буде показано, що Пуассонівський закон підпорядковується оцінці вартості клієнтеля під час піднесення та рецесії на фазах ділового (економічного) циклу.

Теорема 3 (про дисперсію розподілу Пуассона).

Дисперсія дискретної випадкової величини, що задана розподілом Пуассона, дорівнює параметру цього розподілу.

Доведення: скористаємось формулою $D(X) = M(X^2) - M^2(X)$ і теоремою 2.

$$D(X) = M(X^2) - \lambda^2 \quad (6.64)$$

Запишемо розподіл випадкової величини X^2 , враховуючи, що ймовірність того, що випадкова величина X^2 дорівнює k^2 , дорівнює ймовірності того, що випадкова величина x дорівнює k (це впливає з того, що можливі значення x невід'ємні) [159, с. 51].

X^2	0	1	4	...	k^2	...
p	$e^{-\lambda}$	$\frac{\lambda}{1!} \cdot e^{-\lambda}$	$\frac{\lambda^2}{2!} \cdot e^{-\lambda}$...	$\frac{\lambda^k}{k!} \cdot e^{-\lambda}$...

Знаходимо математичне сподівання X^2 :

$$M(X^2) = \sum_{k=0}^{\infty} k^2 \cdot \frac{\lambda^k \cdot e^{-\lambda}}{k!}. \quad (6.65)$$

Враховуючи, що перший доданок суми дорівнює нулю, маємо:

$$\begin{aligned} M(X^2) &= \sum_{k=1}^{\infty} k^2 \cdot \frac{\lambda^k \cdot e^{-\lambda}}{k!} = \sum_{k=1}^{\infty} k \cdot \frac{k \cdot \lambda^k \cdot e^{-\lambda}}{k \cdot (k-1)!} = \lambda \cdot \sum_{k=1}^{\infty} k \cdot \frac{\lambda^{k-1} \cdot e^{-\lambda}}{(k-1)!} = \lambda \cdot \sum_{k=1}^{\infty} (k-1+1) \cdot \frac{\lambda^{k-1} \cdot e^{-\lambda}}{(k-1)!} = \\ &= \lambda \cdot \left(\sum_{k=1}^{\infty} (k-1) \cdot \frac{\lambda^{k-1} \cdot e^{-\lambda}}{(k-1)!} + \sum_{k=1}^{\infty} \frac{\lambda^{k-1} \cdot e^{-\lambda}}{(k-1)!} \right). \end{aligned} \quad (6.66)$$

Покладемо $k-1 = m$:

$$\begin{aligned} M(X^2) &= \lambda \cdot \left(\sum_{m=0}^{\infty} m \cdot \frac{\lambda^m \cdot e^{-\lambda}}{m!} + \sum_{m=0}^{\infty} \frac{\lambda^m \cdot e^{-\lambda}}{m!} \right) = \\ &= \lambda \cdot \left(\lambda + e^{-\lambda} \cdot \sum_{m=0}^{\infty} \frac{\lambda^m}{m!} \right) = \lambda \cdot (\lambda + e^{-\lambda} \cdot e^{\lambda}) = \lambda^2 + \lambda. \end{aligned} \quad (6.67)$$

Остаточню маємо: $D(X) = \lambda^2 + \lambda - \lambda^2 = \lambda$, що й треба довести.

Нерівність Чебишева [159, с. 109].

$$P(|X - M(X)| < \varepsilon) \geq 1 - \frac{D(X)}{\varepsilon^2}. \quad (6.68)$$

Приклад. Нехай подія A – полягає у тому, що до банку звертається клієнт з приводу депозитного вкладу. Ймовірність появи події A дорівнює p (тобто, з ймовірністю p клієнт робить вклад і з ймовірністю $1-p$ він свій вклад не робить). Припустимо, що за певний період часу (наприклад, один місяць) до банку звернулося N клієнтів. Необхідно оцінити, що кількість клієнтів, які зроблять свої вклади, перебуває у межах від a до b .

Розв'язання:

Знаходимо математичне сподівання і дисперсію випадкової дискретної величини X – числа появи події A для N клієнтів.

$$M(X) = N \cdot p; \quad D(X) = N \cdot p \cdot (1-p). \quad (6.69)$$

Знаходимо модуль максимальної різниці між математичним сподіванням і заданим числом появи події A .

$$\varepsilon = \max\{|b - M(x)|, |a - M(x)|\}. \quad (6.70)$$

Тоді
$$P(|X - N \cdot p| < \varepsilon) \geq 1 - \frac{N \cdot p \cdot (1-p)}{\varepsilon^2}. \quad (6.71)$$

Припустимо, що за певний період часу до банку звернулося 100 клієнтів. Ймовірність того, що кожен клієнт зробить депозитний вклад $p = 0,3$. Оцінити можливість того, що кількість клієнтів, які зроблять вклади, лежить у межах від 20 до 40.

У цьому випадку: $N = 100; a = 20; b = 40$, тоді $M(X) = 100 \cdot 0,3 = 30$; $\varepsilon = 10$

$$P(|X - 30| < 10) \geq 1 - \frac{100 \cdot 0,3 \cdot 0,7}{100} = 0,79.$$

Нормальним називають розподіл випадкової величини X , якщо щільність цього розподілу задана формулою

$$f(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x-a)^2}{2\sigma^2}}, \quad (6.72)$$

де σ – середнє квадратичне відхилення;

a – математичне сподівання.

Ймовірність того, що x приймає значення, яке належить інтервалу $(\alpha; \beta)$, знаходимо за формулою

$$P(\alpha < X < \beta) = \Phi\left(\frac{\beta-a}{\sigma}\right) - \Phi\left(\frac{\alpha-a}{\sigma}\right), \quad (6.73)$$

де $\Phi(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot \int_0^x e^{-\frac{x^2}{2}} dx$ – функція Лапласа. Функція Лапласа не інтегрується у квадратурах, тобто не можна знайти елементарну функцію, яка виражала б інтеграл $\int e^{-\frac{x^2}{2}} dx$. Значення функції Лапласа можна знайти в теоремі 4 [161, с. 389].

Для нашого прикладу, якщо треба знайти ймовірність того, що не менше 50 клієнтів відкриють депозитні рахунки, то

$$P(50 < X < 100) = \Phi\left(\frac{100-30}{4,6}\right) - \Phi\left(\frac{50-30}{4,6}\right) = \Phi(15,2) - \Phi(4,4) = 0,5 - 0,4999 = 0,0001.$$

Якщо ж треба знайти ймовірність того, що клієнтів буде від 20 до 40, отримаємо: $P(20 < X < 40) = \Phi\left(\frac{40-30}{4,6}\right) - \Phi\left(\frac{20-30}{4,6}\right) = 2 \cdot \Phi(2,17) = 2 \cdot 0,485 = 0,87$. При обчисленні було використано важливу властивість функції Лапласа.

Висновок: отримано метод, за допомогою якого можна оцінити кількість клієнтів, котрі припинять свої стосунки з комерційним банком, або кількість потенційних, нових клієнтів, які розпочнуть свої стосунки з фінансовою установою.

Теорема 4. Функція Лапласа – непарна.

Доведення.

$$\Phi(-x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot \int_0^{-x} e^{-\frac{x^2}{2}} dx = -\frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot \int_{-x}^0 e^{-\frac{x^2}{2}} dx = -\Phi(x), \quad (6.74)$$

що й треба довести.

Зробимо важливе зауваження. Оцінка за нерівністю Чебишева дає лише нижню оцінку можливої ймовірності (ймовірність не може бути меншою за 0,79). Використання формули, яка містить функцію Лапласа, дає більш точну оцінку. Абсолютна похибка оцінки не перевищує 0,01% (тобто похибка з'являється тільки на четвертому символі після коми).

Показниковим (експоненціальним) розподілом називають розподіл ймовірностей неперервної випадкової величини x , яке описується щільністю

$$f(x) = \begin{cases} 0; & x < 0 \\ \lambda \cdot e^{-\lambda x}; & x \geq 0, \end{cases} \quad (6.75)$$

де $\lambda > 0$ – стала величина [161, с. 114].

Функція розподілу показникового розподілу:

$$F(x) = \begin{cases} 0; & x < 0 \\ 1 - e^{-\lambda \cdot x}; & x \geq 0. \end{cases} \quad (6.76)$$

Ймовірність потрапляння випадкової величини, яка розподілена за показниковим розподілом в інтервал $(\alpha; \beta)$, дорівнює

$$P(\alpha < X < \beta) = e^{-\lambda \cdot \alpha} - e^{-\lambda \cdot \beta}, \quad (6.77)$$

де P – ймовірність;

α – ліва межа;

X – випадкова величина;

β – права межа.

Висновок: показниковий розподіл є важливим елементом оцінки витрат і доходів виробничого підприємства. Він дає змогу оцінити такі важливі показники, як рентабельність та прибутковість.

Теорема 5. Математичне сподівання, дисперсія та середнє квадратичне відхилення показникового розподілу дорівнюють:

$$M(X) = \frac{1}{\lambda}; D(X) = \frac{1}{\lambda^2}; \sigma(X) = \frac{1}{\lambda}. \quad (6.78)$$

Доведення: використовуємо формулу $M(X) = \int_{-\infty}^{\infty} x \cdot f(x) dx$. Оскільки $f(x) = 0$ для $x < 0$, то

$$\begin{aligned} M(X) &= \int_0^{\infty} \lambda \cdot x \cdot e^{-\lambda \cdot x} dx = \left| \begin{array}{l} u = x \quad e^{-\lambda \cdot x} dx = dv \\ du = dx \quad v = -\frac{1}{\lambda} e^{-\lambda \cdot x} \end{array} \right| = \lambda \cdot \left(-\frac{x}{\lambda} e^{-\lambda \cdot x} + \frac{1}{\lambda} \int_0^{\infty} e^{-\lambda \cdot x} dx \right) = \\ &= -\frac{1}{\lambda} e^{-\lambda \cdot x} \Big|_0^{\infty} = \frac{1}{\lambda}. \end{aligned} \quad (6.79)$$

Для знаходження дисперсії використаємо формулу:

$$D(X) = \int_{-\infty}^{\infty} x^2 \cdot f(x) dx - M^2(X). \quad (6.80)$$

Для знаходження інтегралу $\int_0^{\infty} \lambda \cdot x^2 \cdot e^{-\lambda \cdot x} dx$ двічі використовуємо формулу інтегрування частинами. Маємо: $D(X) = \frac{2}{\lambda^2} - \frac{1}{\lambda^2} = \frac{1}{\lambda^2}$, звідки $\sigma(X) = \frac{1}{\lambda}$.

Висновок: на фазах економічного циклу – депресія та бум (піднесення) – оцінка вартості клієнти підпорядковується показниковому розподілу. Знаючи дисперсію цього розподілу, ми можемо зменшити оцінку похибки у вартості клієнти до 2 % (тобто реальна вартість стане не більшою, або не меншою 2 %).

Теорема 6. Неперервна випадкова величина T – час між появою двох послідовних подій пуассонівського потоку із заданою інтенсивністю λ – має показники розподілу:

$$F(t) = 1 - e^{-\lambda t}, \quad (6.81)$$

де $t \geq 0$.

Доведення: припустимо, що в момент t_0 настала подія A_1 потоку. Нехай $t_1 = t_0 + t$.

Якщо хоча б одна подія потоку, що йде за подією A_1 , відбудеться в інтервалі, що міститься в $(t_0; t_2)$, де $t_0 < t_2 < t_1$, то час T між появою двох послідовних подій виявиться меншим за t , тобто $T < t$.

Для того, щоб знайти ймовірність $P(T < t)$, врахуємо, що події – «в інтервалі $(t_0; t_1)$ відбулася хоча б одна подія з потоку» і «в інтервалі $(t_0; t_1)$ не відбулося жодної події з потоку» протилежні (сума ймовірностей цих подій дорівнює одиниці).

Ймовірність появи жодної події з потоку за час t дорівнює

$$P_t(0) = \frac{(\lambda \cdot t)^0 \cdot e^{-\lambda t}}{0!} = e^{-\lambda t}. \quad (6.82)$$

Тоді ймовірність, що нас цікавить (ймовірність протилежної події), $P(T < t) = 1 - e^{-\lambda t}$, або за визначенням функції розподілу $F(t) = 1 - e^{-\lambda t}$ при $t \geq 0$. Що й треба довести.

Висновок: розглянуті теореми в цьому питанні дають можливість за допомогою математичного аналізу оцінювати вартість клієнтеля через повний проміжок часу з певною (розрахованою за допомогою методів, що описані вище) ймовірністю.

Функція надійності. Клієнт як складова частина, що впливає на розвиток фінансової установи, займає важливе місце. У першому розділі ми вже чітко обґрунтували той факт, що клієнтська база комерційного банку є його нематеріальним активом. У той час, коли інвестор вирішив придбати собі нову кредитну установу в іншій країні, він повинен добре проаналізувати весь бізнес й особливо приділити увагу клієнтській базі, що на теперішній час обслуговується в банку.

На момент придбання комерційного банку інвестор отримує все, що належить комерційному банку, його філіальній мережі, враховуючи всю клієнтську базу. Однак не слід забувати про те, що розвиток філіальної мережі проходить протягом великого проміжку часу. За цей час банк завдяки своїм рекламним кампаніям виходить на новий ринок і залучає нових клієнтів, створюючи свою постійну клієнтську базу. Залучення до банку великої кількості клієнтів – це довгий і трудомісткий процес. У результаті залучення необхідної кількості клієнтів перед маркетинговим відділом постає нове завдання, як їх утримати в банку. Сьогоднішня криза в країні, яка розпочалася 2008 р., сильно вплинула на стратегію роботи комерційних банків. Багато з них призупинили подальший розвиток і зайняли очікувальну позицію. Зараз комерційним банкам необхідно стримати вплив клієнтів,

тим самим утримавши їхні ресурси на своїх рахунках. Отже, це і є проблемою, яку необхідно розв'язати, розробляючи нові рекламні кампанії. У процесі придбання комерційного банку інвестор повинен проаналізувати клієнтську базу цієї фінансової установи для того, щоб отримати прогностичний результат її втрати. Кожний потенційний інвестор, що придбає новий комерційний банк, може постати перед проблемою недовіри клієнта до нового власника, що, у свою чергу, призведе до стрімкого зменшення кількості постійної клієнтської бази.

Клієнти мають неабияку цінність для компанії хоча б тому, що, по-перше, вони купують певні товари чи сервіси, а по-друге, можливо, будуть продовжувати купувати ці товари та сервіси у майбутньому. І саме другий аспект повинен стати фокусом і метою, до якої буде прагнути банк.

Ймовірність того, що теперішній клієнт продовжуватиме користуватися вашими товарами та послугами у майбутньому, залежить від кількох чинників:

- розмір та інтенсивність повідомлень, які надсилаються йому сьогодні і будуть надсилатися в майбутньому;
- ступінь корисності цих повідомлень для споживача;
- ступінь легкості звернення клієнта до банку в разі потреби;
- ступінь чіткості та вправності роботи банку із рахунками;
- відчуття турботи споживачів про себе, чи навпаки – байдужості з боку банку;
- ступінь легкості знаходження потрібної клієнтам інформації на Веб-сайті банку та легкості формування замовлення;
- якість підтримки та сервісу, яку пропонує банк;
- швидкість відповіді на електронні та телефонні повідомлення з боку банку.

На поведінку клієнта впливає майже все, що відбувається з ним та фінансовою установою, в якій він обслуговується.

А це, у свою чергу, означає: що б банк не робив – він або створює, або ж навпаки – руйнує стосунки зі своїми клієнтами. Йдеться про так званий „споживацький досвід” – досвід, який споживачі отримують, коли працюють із компанією. Існує безліч прикладів діяльності компаній, яка забезпечувала короткострокове підняття продажу, але водночас руйнувала „споживацький досвід”. Наприклад, нав'язлива комунікація, або ж комунікація, яка не приносить користі споживачеві, може зруйнувати стосунки та знизити цінність клієнта для компанії [88].

Тому ми намагаємося розробити концепцію того, як можна спрогнозувати приблизний відсоток відпливу клієнтів з метою отримання повної картини того, скільки клієнтів залишиться і чи буде цієї кількості достатньо для нормального функціонування комерційного банку деякий час. Отримавши такі дані, інвестор зможе спрогнозувати наступні свої дії.

Повернемося до питання надійності клієнтської бази банку [42, с. 340]. Розглянемо наочний приклад цієї ситуації.

Приклад. Нехай клієнт починає співпрацювати з банком у момент часу t_0 , а в момент часу t – відмовляється від співпраці. Позначимо через T – неперервну випадкову величину – довжину часу, протягом якого клієнт обслуговується в банку, а через λ – інтенсивність відмов від співробітництва (середня кількість відмов за одиницю часу, наприклад, за один місяць).

Довжина часу, протягом якого клієнт співпрацює з банком, має пуассонівський розподіл, що має функцію розподілу

$$F(t) = P(T < t) = 1 - e^{-\lambda t}, \quad (6.83)$$

яка визначає ймовірність відмови клієнта за час t .

Функцією надійності $R(t)$ назвемо функцію безвідмовної співпраці клієнта з банком за час t : $R(t) = e^{-\lambda t}$.

Теорема 7 (характеристична властивість функції надійності).

Ймовірність безвідмовної співпраці клієнта з банком у часовому інтервалі довжини t не залежить від часу співпраці, що передувало початку цього інтервалу, а залежить тільки від довжини t (при заданій інтенсивності відмов λ).

Доведення. Введемо позначення подій: A – безвідмовна співпраця клієнта в інтервалі $(0; t_0)$ довжини t_0 ; B – безвідмовна співпраця клієнта в інтервалі $(t_0; t_0 + t)$ довжини t .

Тоді AB – безвідмовна співпраця в інтервалі $(0; t_0 + t)$ довжини $t_0 + t$.

За формулою $R(t) = e^{-\lambda t}$ знайдемо ймовірності цих подій.

$$P(A) = e^{-\lambda t_0}; \quad P(B) = e^{-\lambda t}; \quad (6.84)$$

$$P(AB) = e^{-\lambda(t_0+t)} = e^{-\lambda t_0} \cdot e^{-\lambda t}. \quad (6.85)$$

Знайдемо умовну ймовірність того, що клієнт буде співпрацювати в інтервалі $(t_0; t)$ за умови, що він співпрацював в інтервалі, що йому передувало $(0; t_0)$:

$$P_A(B) = \frac{P(AB)}{P(A)} = \frac{e^{-\lambda t_0} \cdot e^{-\lambda t}}{e^{-\lambda t_0}} = e^{-\lambda t}. \quad (6.86)$$

Оскільки в отриманій формулі не міститься t_0 , а є лише t , то це й означає, що час співпраці в попередньому періоді не впливає на ймовірність співпраці в майбутньому. Іншими словами, умовна ймовірність $P_A(B)$ безвідмовної співпраці в інтервалі часу довжини t , яка обчислена в припущенні, що клієнт безвідмовно співпрацював на попередньому часовому інтервалі, дорівнює безумовній ймовірності $P(B)$.

Висновок: вивчаючи питання надійності клієнти, було отримано важливий математичний результат – знайдено закон, згідно з яким можна оцінити ймовірність повного припинення клієнтом співпраці або розірвання договірних стосунків з комерційним банком. Такий метод дає змогу робити прогнозний аналіз втрати постійного клієнта.

Практичний алгоритм оцінки вартості клієнти має такий вигляд:

1. Робимо статистичну оцінку клієнти.

2. Знаходимо незміщену оцінку генеральної середньої (вибіркова середня).

3. Записуємо закон розподілу випадкової величини (втрата чи невтрата клієнта, у разі невтрата – збільшення чи зменшення фінансової потужності).

4. З'ясовуємо, у якій фазі економічного циклу перебуває економіка (як наслідок – банківська система).

5. У разі рецесії використовуємо пуассонівський закон для оцінки ймовірності втрати клієнти, у разі піднесення – нормальний закон.

Під час глибшого вивчення цього питання зрозумілою стала необхідність ретельного дослідження всього, що пов'язане з клієнтською базою комерційного банку. Дослідження саме цього нематеріального активу дасть змогу зробити висновки та в майбутньому переглянути систему стосунків між клієнтом і фінансовою установою. Робота та розвиток кожної фінансової установи повністю залежить від тієї клієнти, якою вона володіє. Уся складність дослідження полягає в тому, що цей нематеріальний актив комерційного банку є маловивченим. Проводячи дослідження цього питання, ми зіштовхуємося з проблемою відсутності необхідної інформації про цей нематеріальний актив, що унеможливорює повне розкриття питання. Багато хто вивчає поведінку клієнта, аналізує його дії для розуміння того, як можна вплинути на його вибір та на що він зверне свою увагу в момент вибору фінансової установи. У період економічної кризи, яка досить сильно відобразилась на банківському ринку України, питання залучення нових клієнтів до обслуговування в банк набуло ще більшої актуальності. Також не слід забувати про те, що наступним етапом маркетингового відділу комерційного банку є завдання, як утримати вже наявну клієнтську базу, тим самим захистивши фінансову установу від різкого відтоку грошових коштів і зменшення прибутків. Маркетингові відділи, що проводять ці дослідження, не розглядають клієнтську базу банку як його нематеріальний актив. Тому жодне з проведених досліджень маркетинговим відділом комерційного банку не надає нам необхідної інформації про вартість або фінансову цінність клієнтської бази банку. Процес проведення оцінки фінансової цінності клієнтської бази банку є надзвичайно складним і трудомістким. У процесі проведення оцінки клієнтської бази банку необхідно врахувати велику кількість критеріїв, які впливають на результати проведеної оцінки та допомагають прогнозувати майбутню поведінку клієнтів. Також необхідно виявити тих клієнтів, які приносять банку найбільший прибуток. З ними необхідно будувати тривалу систему стосунків. Слід просегментувати клієнтів за групами, а саме: короткострокові, середньострокові та довгострокові. Такий поділ дозволить виявити клієнтів, які користуються одноразовими послугами, та тих, які користуються довгостроковими продуктами та паралельно пакетом додаткових банківських послуг і приносять фінансовій установі значний прибуток. Проаналізувавши клієнтську базу, можна зробити висновок, що не всі клієнти приносять необхідний прибуток, який перекидає витрати банку на залучення та

обслуговування клієнтів. Також цінними є ті клієнти, які створюють для банку додаткову рекламу серед своїх рідних і друзів. Необхідно додати, що довготривалі стосунки між клієнтом і фінансовою установою потребують значних додаткових інвестицій у їхній розвиток. Отже, з огляду на це не слід одразу позбуватися тієї групи клієнтів, які спочатку не приносять комерційному банку стабільного прибутку.

Сьогодні небагато комерційних банків готові до проведення такої складної оцінки та визначення фінансової цінності клієнтської бази. Насамперед, це ускладнене тим, що комерційні банки досі не мають необхідної для цього системи збору, акумулювання та аналізу інформації про клієнтську базу комерційного банку. Також досі не існує необхідної системи моніторингу, в результаті якого ми мали б можливість бачити історію обслуговування клієнта, його індивідуальний кредитно-депозитний портфель та всі операції, якими він користується в банку. Відсутня централізована програма, що б акумулювала в собі відомості про клієнтську базу, які можна було б використовувати для проведення аналізу. За відсутності всіх цих баз даних ускладнюється процес проведення оцінки клієнтської бази та визначення її фінансової цінності для комерційного банку.

Звернемо увагу на те, що ж таке вартість. Вартість (англ. *value*) – економічна категорія, що виражає втілену й уречевлену суспільно необхідну працю. Існує в умовах товарного виробництва. Формою грошового вираження вартості є ціна [51, с. 36].

Обробка статистичних даних, правильна оцінка їхніх кількісних та якісних характеристик, прогнозування на цій основі кроків щодо майбутньої діяльності менеджменту є одним із найголовніших чинників, що впливають на вартість банку в цілому та на вартість клієнтели зокрема. Кожен клієнт будь-якої фінансової установи (банку, страхового товариства, фондової біржі, туристичного агентства) має своє суб'єктивне мислення щодо вибору тієї чи іншої установи стосовно отримання послуг у сфері фінансів. Надалі будемо розглядати клієнта, який обслуговується лише в банківській сфері. Завдання аналізу полягає у дослідженні таких питань:

- ймовірність того, що клієнт співпрацює з банком протягом певного періоду часу;
- які кроки повинен зробити менеджер банку для зниження ризику втрати певної групи клієнтів;
- які дії необхідні для залучення до співпраці нових клієнтів.

Аналіз клієнтської бази комерційного банку вже давно вийшов за межі принципів Вільфредо Парето 80/20. У літературі з менеджменту (переважно у популярній або присвяченій *time*-менеджменту) обов'язково згадується так званий принцип Парето або правило 80/20. Наведемо приклад деяких формулювань цього закону:

- 20 % клієнтів (товарів) дають 80 % обороту або прибутку;
- 20 % помилок обумовлюють 80 % втрат;

- 20 % початкових продуктів визначають 80 % вартості готового виробу;
- 20 % часу, що витрачається, досягають 80 % результатів [142, с. 111];
- 20 % зусиль дають 80 % результатів, а решта 80 % зусиль – лише 20 % результатів [73];
- 20 % проінвестованих грошових коштів відповідальні за 80 % віддачі;
- 20 % реалізованих товарів принесуть 80 % прибутків, а останні 80 % реалізованих товарів принесуть залишковий прибуток, а саме – 20 % [90].

З рис. 6.9 видно, що 20 % клієнтів фінансової установи приносить прибуток у розмірі 296 %. А інші 80 % – завдають збитків у розмірі 196 %. Це досить великі втрати, які вказують на необхідність зміни підходу до залучення та утримання клієнтів, з більшим акцентом на утриманні прибуткових клієнтів [88].

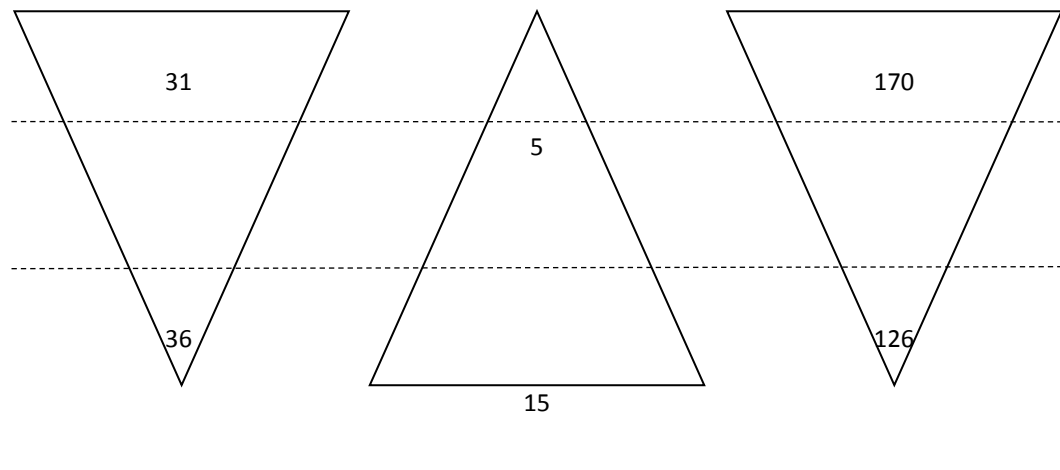


Рисунок 6.9 - Розподіл клієнтів за рівнем прибутковості, враховуючи позитивну цінність клієнта

Використання статистичних і прогнозних методів надає банку можливість розв'язання багатьох важливих бізнес-процесів, на які раніше можна було знайти лише інтуїтивні відповіді:

- які клієнти відгукнуться на новий продукт;
- на який сегмент ринку необхідно звернути увагу для того, щоб збільшити свою клієнтську базу;
- як можна точніше оцінити, які будуть результати від проведення даних заходів (рекламна кампанія, поштове розсилання);
- хто з постійних клієнтів, ймовірно, буде користуватися більшою кількістю банківських продуктів, якщо йому приділити більше уваги;
- хто з постійних клієнтів у змозі отримати нові послуги в банку;

- які з банківських продуктів і послуг можна надавати в комплексі, у вигляді єдиного пакета послуг, щоб збільшити відсоток продажу продуктової бази банку;
- як відокремити найбільш перспективний ринок для продажу банківських продуктів.

На більшість з цих питань ми зможемо знайти відповіді, приділивши посилену увагу детальнішому аналізу статистичних даних клієнтської бази комерційного банку. Необхідно пояснити, які функції виконує статистика. Слово «статистика» від латинського «*status*» – стан, стан справ. Спочатку воно використовувалося в значенні «політичний стан». У науковий побут слово «статистика» увів у XVIII ст. німецький учений Г. Ахенваль. Статистика – галузь знань, у якій викладаються загальні питання збору, вимірювання та аналізу масових статистичних (кількісних або якісних) даних. Статистика – це наука про організації, збори, презентовані аналізи й інтерпретації кількісних даних для прийняття більш ефективних рішень [73].

Завдяки правильно проведеному аналізу або в результаті використання статистики можна виділити найбільш перспективних клієнтів для користування конкретними продуктами або послугами. Крім того – внаслідок отриманих статистичних даних, які допомагають співробітникам головного банку прогнозувати або відстежувати вплив того або іншого маркетингового дійства на збільшення клієнтського потоку.

Вибір клієнтом банківської установи ґрунтується на трьох основних принципах:

1. *Альтернативність.* Цей важливий принцип означає, що кожна людина, яка намагається зробити вибір певної банківської установи, завжди поступається чим-небудь. Наприклад, банк «Альфа» пропонує розміщення грошових коштів на депозит під 12 % річних, банк «Омега» – під 15 % річних. Здавалося б, банк «Омега» повинен отримати більшу кількість клієнтів щодо цієї послуги. Але це не завжди так, оскільки значна кількість клієнтів орієнтується не лише на «кількісну» фінансову привабливість. Важливим чинником для цієї групи клієнтів є ступінь надійності банківської установи, тобто ця група клієнтів розуміє, чим вищий відсоток за депозитним продуктом, тим вищий ступінь ризику. У загальній економічній теорії в основі вибору лежить закон Візера: «Дійсна цінність якої-небудь речі є недоотримана корисність інших речей, що могли б бути вироблені (придбані) за допомогою ресурсів, витрачених на виробництво (придбання) певної речі» [163, с. 65]. Застосування цього закону в питанні, що розглядається, полягає в необхідності здійснення керівництвом банківської установи такої маркетингової політики, щоб узгодити кількісні характеристики своїх послуг (відсотки за кредитним і депозитним рахунками) з характеристиками якісними (ступінь надійності, швидкість обслуговування, надання додаткових послуг та ін.). Чинник надійності набуває особливої ваги у економічній ситуації, коли можна довірити свої гроші тільки стабільним фінансовим установам. Усе це можна спостерігати з початком економічної кризи в 2008 р., яка відразу відобразилася на банківському ринку України, і

населення продемонструвало свою довіру до комерційних банків. З початком економічної кризи відбулося різке зменшення рівня довіри клієнтів до фінансових установ. Протягом 2008 – 2009 рр. ми спостерігали, як клієнти комерційних банків намагалися розірвати депозитні угоди, сплативши всі санкції і намагаючись повернути собі свої заощадження. Така ситуація на банківському ринку України розкрила реакцію клієнта на економічну кризу і виявила ступінь його довіри.

2. *Раціональність поведінки клієнта.* Раціональна поведінка виявляється в тому, щоб отримати найбільший прибуток (зазнати найменших збитків) за високого ступеня надійності (мінімізації ризиків). Крім того, раціональна поведінка означає, що клієнти здійснюють свій вибір у бік конкретної фінансової установи, бо їхні умови (обмеження) та наявна інформація різняться між собою. Наприклад, один клієнт банку, який мав депозитний вклад на певний термін, після закінчення цього строку вирішив припинити співпрацю з банком щодо цієї послуги (повністю забирає свій вклад), а інший, навпаки, маючи певну суму на рахунку, збільшує її ще на 10 %. Чому саме такий вибір і що на нього впливає? Можливо, перший клієнт користується тільки загальнодоступною інформацією, тому через її брак у нього зменшується ступінь довіри до банківських установ, тоді як другий клієнт, маючи можливість отримувати ширшу та повнішу інформацію (біржові котирування, доступність до напівзакритих фінансових сайтів мережі Інтернет), навпаки, розуміє доцільність продовження співпраці з цим комерційним банком.

Безумовно, раціональні рішення можуть змінюватись, якщо змінюються обставини. Припустимо, уряд вирішує почати здійснювати «політику дорогих грошей», тобто підвищується ставка відсотка для комерційних банків з боку Національного банку при збільшенні ставки обов'язкового резервування. У цьому разі комерційні банки змушені збільшувати відсотки за кредитами та зменшувати відсотки з депозитів. Це автоматично призводить до того, що кількість клієнтів будь-якого комерційного банку автоматично зменшиться або це автоматично вплине на кількість нових клієнтів. Це відбувається, коли, наприклад, комерційний банк збільшив відсоткову ставку за кредитом. Так, ситуація сильно вплине на нових клієнтів комерційного банку. В момент здачі своїх документів на отримання кредиту клієнт дізнається про те, що його доходів недостатньо для того, щоб отримати ту суму, на яку він розраховував. Це відбулося з причини різкого збільшення відсоткової ставки, яка, у свою чергу, вплинула на розмір загальної суми платежу за кредитом у бік збільшення. Тому при проведенні розрахунків згідно з доходами клієнта стає зрозумілим, що доходів клієнта недостатньо для того, щоб отримати саме ту суму кредиту, на яку він розраховував. У цій ситуації можна спрогнозувати два шляхи: або клієнт погоджується на отримання меншої суми кредиту, або зовсім відмовляється співпрацювати з цим комерційним банком. Подібні ситуації на банківському ринку України змушують багатьох клієнтів відмовитися від отримання послуг саме цієї фінансової установи, тим самим зменшивши її прибуток.

Відповідно втрата постійного клієнта в майбутньому відображається на самому комерційному банку. Банк втрачає свій нематеріальний актив у вигляді постійного клієнта та кола його друзів, яким би він міг відрекомендувати саме цей банк та залучити їх на обслуговування.

У цьому випадку для утримання клієнтів у банківській установі є дві можливості:

- рівень відхилення відсоткових ставок повинен бути якомога меншим;
- треба вводити «систему преміювань» для постійних клієнтів (наприклад, збільшення строку погашення кредитів, збільшення відсотка за депозитом у разі користування обома банківськими продуктами паралельно).

Люди передбачувано реагують на стимули. Стимулами називають чинники, що впливають на людину і визначають мотиви її поведінки. Фінансові стимули з боку банківської установи щодо клієнта звичайно діють через грошові винагороди (наприклад, якщо клієнт своєчасно розраховувався з відсотків за наданим кредитом, тоді для його стимулювання необхідно не брати з нього відсоток під час остаточного розрахунку). Якщо загальна сума кредиту становила 60000,00 грн і була надана на три роки під 36 % річних з поквартальною виплатою відсотків, і клієнт своєчасно розраховувався як за кредитом, так і за відсотками з нього, то це означає, що клієнт сплатив 55000,00 грн по кредиту і 34650,00 грн як відсотки. При сплаті останньої частини кредиту (5000,00 грн) клієнт повинен сплатити ще 450,00 грн відсотками. У цьому разі банківській установі є сенс не брати з клієнта 450,00 грн за відсотками, а запропонувати йому відкрити депозитний вклад на суму в 300,00 грн на певний термін. Така політика банку зможе привернути до себе увагу її постійних клієнтів і зробить усе можливе для їхнього утримання на більш тривалій термін обслуговування.

Розглянемо другий вид аналізу ризику – кількісний. Під час цього аналізу можна використовувати різні методи. Найбільш поширеними є:

- статистичні;
- використання аналогів;
- експертні методи;
- метод доречності затрат.

Якщо ступінь ризику подати, наприклад, через величину середньоквадратичного відхилення від сподіваних величин, то можна кількісно визначити й оцінити ризик як для кожного елемента (клієнта), так і для об'єкта (клієнтели) у цілому. Зосередившись на елементах з більшою невизначеністю, менеджер (системний аналітик) може деталізувати ці елементи й переформувати їх для введення в план (програму). Попередня оцінка потім уточнюється. Якщо невизначеність зменшилася, потрібно вести подальшу деталізацію і переформувати елементи, що мають велику невизначеність. Коли чергова оцінка призводить до того, що невизначеність не вдається зменшити й послідовні уточнення не є значними, то слід,

зокрема, підрахувати грошові суми для компенсації можливих результатів невизначеності (ризиків).

Досить поширеним є метод Монте-Карло, перевагою якого є можливість проведення аналізу й оцінки різних «сценаріїв» реалізації проекту підвищення вартості клієнтелі й урахування різних чинників ризику в межах єдиного підходу. Метод Монте-Карло (методи Монте-Карло, ММК) – загальна назва групи чистих методів, які ґрунтуються на отриманні більшої кількості реалізації стахановського (випадкового) процесу, що формується таким чином, щоб його ймовірнісні характеристики збігалися з аналогічними величинами розв’язаного завдання. Цей метод використовується для розв’язання завдань у різних галузях фізики, математики, економіки, оптимізації, теорії управління і т.п. Над цією теорією працювали спочатку в 1930-х рр. Енріко Фермі в Італії, а потім – Джон фон Нейман і Станіслав Улам у 1940-х рр. у Лос-Аламосі [73]. Іншими словами, це метод, який багатогранно розраховує (або виконує ітерації) вартість проекту або довгостроковості проекту з використанням вхідних величин, довільно узятих із можливих значень вартості або тривалості, для отримання розподілу можливостей значення загальної вартості проекту або для закінчення проекту [162]. Як приклад можна розглянути одну із таких моделей, що уможлиблює аналіз наслідків нагромадження ризикових ситуацій. У цій моделі ризики поділені на три категорії, що впливають на обсяги кредитів, строк їхнього повернення. Ці категорії ризиків подані в трьох матрицях (таблицях). Модель допомагає дослідити й оцінити комбінований (інтегрований) вплив цих ризиків на фінансовий стан учасників проекту у формі затримок щодо одержання доходу, збільшення позик тощо.

Матриця обсягів робіт містить варіантний ряд кредитів, що можуть змінюватися залежно від зміни умов щодо кредитування. Матриця часу на повернення кредитів містить варіантний ряд даних щодо необхідного часу на повернення залежно від зміни умов. Матриця вартості містить імовірні позови клієнта, що можуть виникнути у зв’язку зі зміною обсягів кредитування та затримкою їхнього повернення з урахуванням умов контракту, інфляційних процесів тощо.

Блок розрахунку критичного шляху визначає можливості (імовірні) затримки повернення кредитів як за окремими групами, так і клієнтелі в цілому. Цей метод реалізує лише формалізовану (концептуальну) схему, що дає можливість розкласти (деталізувати) досить складний комплекс ризиків на окремі складові й мати судження щодо ймовірності вияву та обтяжливості (розмір) їх наслідків.

Тепер звернемо увагу на питання про використання елементів математичної статистики для оцінки вартості клієнтелі з урахуванням якісної складової. Під якісною складовою будемо розуміти частку клієнтської бази банку в загальному фінансовому потоці банківської установи. Виявити вартість або фінансову цінність клієнтської бази банку досить складно. У процесі вивчення цього питання стало зрозумілим, що значна плінність клієнтів сильно ускладнює визначення фінансової цінності

клієнти для банку. Необхідно розробити комплексну систему постійного моніторингу кожного клієнта, який обслуговується в банку з прив'язкою до роботи менеджера, який його обслуговує. У результаті акумулювання та аналізу цих даних стало можливим визначення фінансової цінності клієнти. Складемо статистичну таблицю (табл. 6.16).

У табл. 6.16 зазначені всі дані, потрібні для визначення фінансової цінності клієнтської бази банку. Також працівники головного банку зможуть провести інші види аналізу завдяки статистичній інформації. Фінансова цінність клієнтської бази комерційного банку розраховується в національній валюті. Звертаючись до змісту поняття «цінність», зазначаємо, що це будь-яке матеріальне або ідеальне явище, що має значення для людини чи суспільства, заради якого вона діє, витрачає сили, заради якого вона живе [73]. Фінансова цінність – це прибуток, який може отримати фінансова установа від довгострокових стосунків з клієнтом, зумовлених спільно укладеним договором. У результаті визначення фінансової цінності клієнтської бази банку, маємо можливість спрогнозувати той прибуток, який принесе клієнт комерційному банку за рахунок взаємних довгострокових стосунків, зумовлених умовами укладеного договору. Отримуємо прогнозні результати доходів, які отримає комерційний банк від збереження клієнтської бази до кінця строку договору. Однак ця сума під впливом нестабільності нематеріального активу змінюється щодня.

Таблиця 6.16 - Дані для розрахунку фінансової цінності клієнти

Кількість клієнтів	Кількість проданих продуктів	Термін дії продукту (місяці/роки)	Валюта (долар, грн, євро)	Курс НБУ до грн	Портфель (тис. грн)
Депозитна клієнтська база					
Кредитна клієнтська база					
Поточні рахунки					
Кількість клієнтів					шт.
Кількість проданих продуктів					шт.
Разом (депозитний і кредитний портфель)					грн

Зібравши дані у табл. 6.16, маємо можливість провести кількісний аналіз клієнтської бази та продуктів, якими користуються клієнти під час обслуговування в комерційному банку. Для якісної оцінки введемо коефіцієнти якісної складової. Використовуємо дані, отримані в результаті збору, аналізу. Для оцінки вартості клієнти буде використано логарифмічну функцію. Дамо її означення та розглянемо деякі її властивості.

Означення логарифма.

Логарифмом додатного числа a за основою $b > 0; b \neq 1$ називається показник ступеня c , у який треба піднести b , щоб отримати a .

$$\log_b a = c \Leftrightarrow b^c = a$$

1) основна логарифмічна тотожність: $b^{\log_b a} = a$;

Властивості логарифміє

2) $\log_a (x \cdot y) = \log_a x + \log_a y$;

3) $\log_a \frac{x}{y} = \log_a x - \log_a y$;

4) $\log_a x^p = p \cdot \log_a x$;

5) формула переходу до іншої основи:

$$\log_b a = \frac{\log_c a}{\log_c b}; \quad (6.87)$$

6) $\log_{a^k} b^k = \log_a b$.

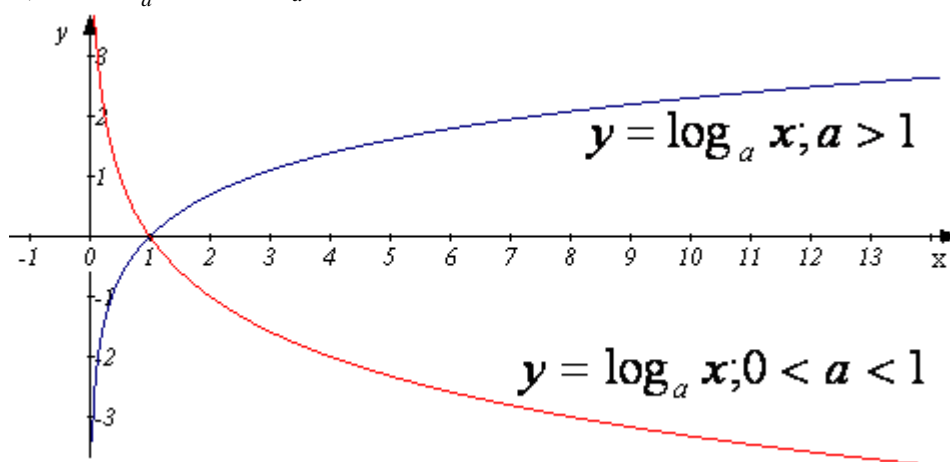


Рисунок 6.10 - Графіки логарифмічної функції

Під час оцінки вартості клієнтели можливі два варіанти: якщо значення $a > 1$, то розглядається зростаюча логарифмічна функція; довгострокові кредити: якщо значення $0 < a < 1$, то функція спадаюча.

Властивості логарифмічної функції;

- 1) $D(y) = (0; \infty)$ – область визначення;
- 2) При $0 < a < 1$ функція спадає; при $a > 1$ функція зростає;
- 3) $E(y) = R$ – область значень;
- 4) графік функції проходить через точку $(1; 0)$.

Якщо основа логарифма дорівнює числу $e = \lim_{n \rightarrow \infty} \left(1 + \frac{1}{n}\right)^n$, то такий логарифм називається натуральним і позначається $\ln x$.

Логарифмічна функція є оберненою до функції показникової.

Функція $y = a^x$, де $a > 0; a \neq 1$ називається показниковою (рис. 6.11).

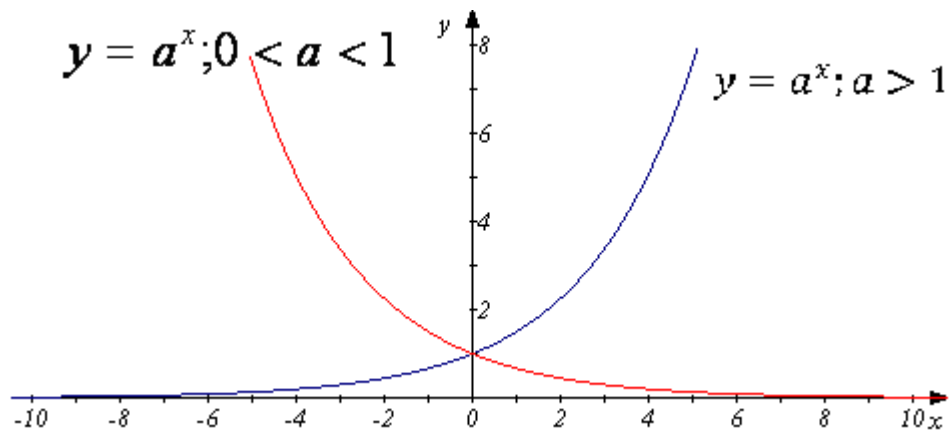


Рисунок 6.11 - Показникова функція

Для оцінки ймовірності ризику втрати клієнта використовується показникова функція $y = e^{ax}$. Залежно від ступеня ризику та фаз економічного циклу величина $a > 0$ (пожвавлення) або $a < 0$ (реcesія). У першому випадку функція $y = e^{ax}$ – зростаюча; в другому – спадаюча.

Властивості:

1. $D(y) = R$ – область визначення;
2. при $0 < a < 1$ функція спадає; при $a > 1$ функція зростає;
3. $E(y) = (0; \infty)$ – область значень;
4. графік функції проходить через точку $(0; 1)$ [164, с. 373].

Графічний взаємозв'язок між логарифмічною та показниковою функціями показано на рис. 6.12

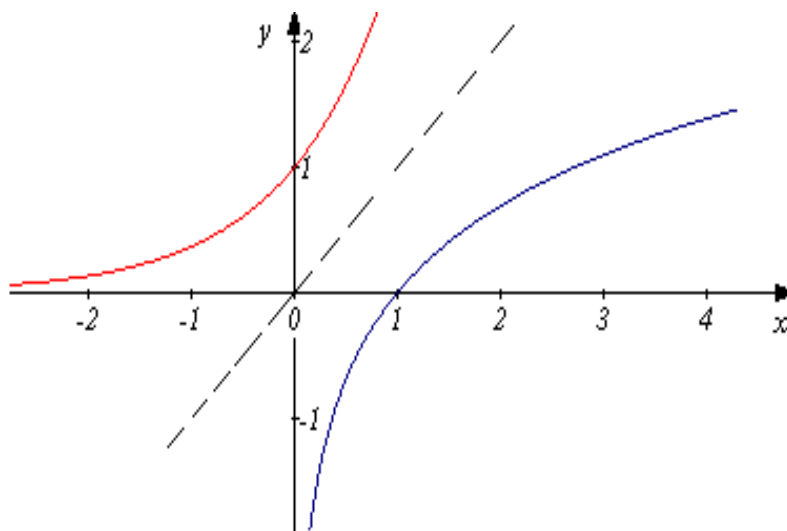


Рисунок 6.12 - Графічний взаємозв'язок між логарифмічною та показниковою функціями

Розрахунок вартості даного портфеля ускладнюється тим, що часові проміжки з кредитів вимірюються у місяцях, а з депозитів – у роках.

1. Фінансову цінність клієнтської бази, яка розмістила депозити в комерційному банку, розраховуємо за формулою

$$K_D = \frac{S \cdot T}{100 \cdot |\ln T|},$$

(6.88)

де K_D – коефіцієнт якісної оцінки клієнта, який має у банківській установі депозитний вклад (виражений у грошовій формі);

S – сума вкладу;

$T = \frac{a}{12}$, де a – термін вкладу в місяцях, причому для $a \in \{7, 8, 9, 10, 11, 12\}$ приймаємо $\frac{T}{|\ln T|} = 1$.

2. Для оцінки вартості клієнтели, що має в комерційному банку поточні рахунки (вклади до запитання), приймаємо $\frac{T}{|\ln T|} = \frac{1}{2}$, тоді отримаємо

$$K_P = \frac{S}{200}. \quad (6.89)$$

3. Фінансову цінність клієнтської бази, яка отримала в комерційному банку кредити, розраховуємо за формулою

$$K_K = \frac{S \cdot T}{100 \cdot \ln T}, \quad (6.90)$$

де K_K – коефіцієнт якісної оцінки клієнта, який має у банківській установі кредит (виражений у грошовій формі);

T – термін часу, на який отримано кредит (у роках, $T \geq 3$). Для $T = 2$ приймаємо $\frac{T}{\ln T} = 2$.

4. Остаточна формула для загальної оцінки вартості клієнтели має такий вигляд

$$K_S = \frac{1}{100} \cdot \left(\sum_{i=1}^n K_{D_i} + \sum_{j=1}^m K_{P_j} + \sum_{e=1}^l K_{K_e} \right), \quad (6.91)$$

де K_S – сумарна вартість клієнтели як нематеріального активу комерційного банку;

n, m, l – кількість клієнтів за депозитами, поточними рахунками та кредитами відповідно.

Чим вищий коефіцієнт K_S , тим вища якісна оцінка клієнтели банку, отже, тим самим вища її вартість. Є декілька нефінансових способів, які впливають на збільшення цього коефіцієнта:

- збільшення загального часу депозитних вкладів;
- зменшення загального часу кредитів;
- збільшення загальної кількості клієнтів;
- зменшення кількості неповернених кредитів;

- створення таких умов для клієнта, щоб він користувався більшою кількістю банківських продуктів;
- поліпшення системи обслуговування та довіри клієнта до банку, тим самим зменшення відсотка того, що клієнт вирішить змінити банк.

Наявність повної інформації про стан комерційного банку та його клієнтської бази надасть можливість констатувати той факт, що ступінь надійності банківської установи є високим або низьким. Інвестор, володіючи такою інформацією, усвідомлює, що в результаті придбання банку він отримує міцну клієнтську базу. Це стане запорукою того, що комерційний банк і надалі буде добре функціонувати та зберігати свої ринкові позиції. Тому інвестори, які мають бажання придбати комерційний банк, отримають установу з надійною клієнтською базою, яка робить банк гідним довіри та конкурентоспроможним.

Пропонуємо удосконалені методи оцінки вартості клієнтели та ризиків, що з нею пов'язані (статистичні та ймовірнісні). Розглянемо декілька прикладів, які характеризують поведінку клієнта щодо фінансової установи. Нехай для вивчення кількісної ознаки X (депозити, кредити, кількість фізичних або юридичних клієнтів) із генеральної сукупності взято вибірку x_1, x_2, \dots, x_n об'єму n . Значення x_i ознаки X , що мали місце, назовемо варіантами, а послідовність варіантів, записаних у порядку зростання, варіаційним рядом.

Статистичним розподілом вибірки називають перелік варіант x_i варіаційного ряду й відповідних їм частот n_i . Сума всіх частот дорівнює n [161, с. 151]. Полігоном відносних частот називають ламану, відрізки якої з'єднують точки $(x_1; w_1), (x_2; w_2) \dots (x_n; w_n)$, де x_1, x_2, \dots, x_n – варіанти вибірки; $w_1, w_2 \dots w_n$ – відповідні їм відносні частоти [161, с. 152].

З погляду оцінки клієнтели комерційного банку: відносні частоти – це значення фінансових складових діяльності банку.

Приклад. Для аналізу фінансових установ були взяті дані декількох комерційних банків, які перебувають у різних групах за рейтингом надійності. Розглянемо дані на прикладі конкретного комерційного банку (банк «Аваль», з 2006 р. у результаті продажу – ВАТ «Райффайзен банк Аваль») [165] (табл. 6.17).

Таблиця 6.17 - Статистичні дані роботи ВАТ "Райффайзен банк Аваль" з 2000 до 2009 рр.

ВАТ "Райффайзен банк Аваль"				
Рік	Міжбанківські кредити (млн грн)	Кредити фізичних осіб (млн грн)	Цінні папери (млн грн)	Депозити фізичних осіб (млн грн)
2000	40,63	0,00	0,00	533,31
2001	22,22	0,00	0,01	1147,973
2002	55,39	0,00	0,01	2283,163
2003	17,05	107,76	20,20	4291,013

2004	10,34	447,60	128,54	5021,313
2005	97,74	1691,81	226,21	9165,813
2006	641,24	10532,35	466,48	11503,121
2007	961,9	18325,16	1263,69	15910,422
2008	1838,34	17727,79	1209,92	18042,082
2009	459,37	23218,92	2973,44	17814,688

Відповідні полігони мають графічний вигляд на рис. 6.13 – 6.16.



Рисунок 6.13 - Міжбанківські кредити



Рисунок 6.14 - Кредити фізичних осіб



Рисунок 6.15 - Цінні папери

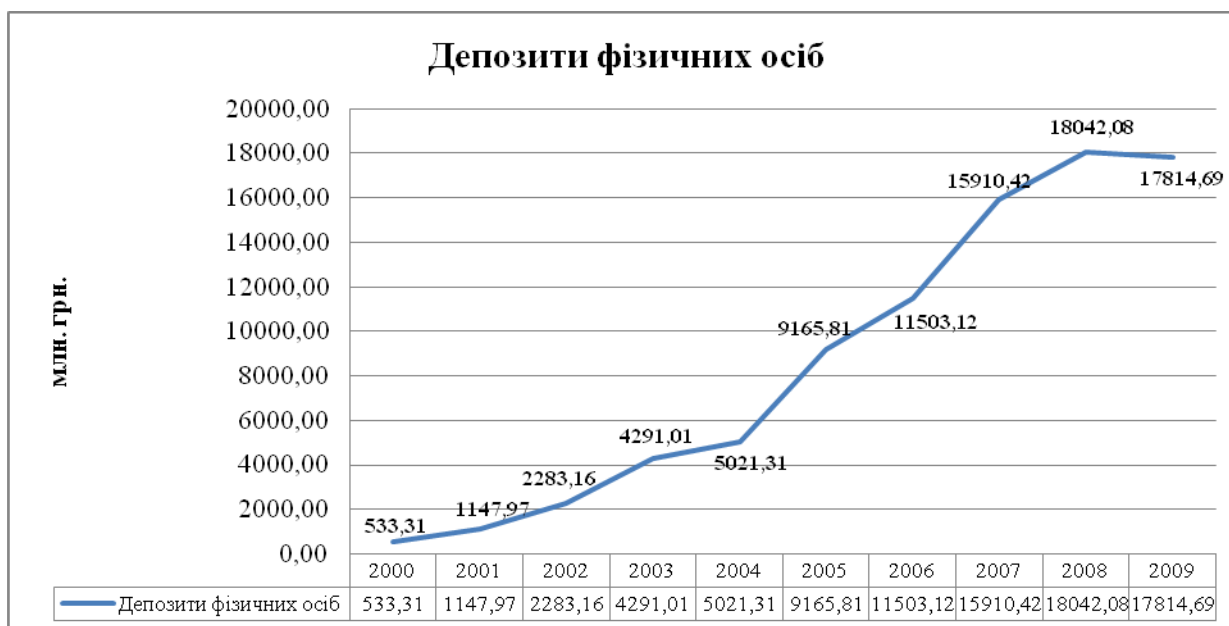


Рисунок 6.16 - Депозити фізичних осіб

Аналіз статистичних даних уможливорює зробити декілька важливих висновків:

1. Номінальні обсяги банківських операцій, що нерозривно пов'язані з вартістю клієнтської бази банку, зростають зі збільшенням номінального ВВП.

2. Реальні обсяги банківських операцій, а разом з ними й вартість клієнтської бази залежать від стадії економічного циклу. Основні чинники,

що впливають на ці обсяги: ціновий – інфляція, неціновий – очікування клієнтів.

3. Під час економічного спаду (рецесії) обсяги міжбанківських операцій зменшуються. Таким чином, міжбанківська активність може слугувати індикатором стану економіки в цілому. Вартість клієнтелі при цьому зменшується внаслідок збільшення ризиків і відтоку клієнтів.

4. Номінальна вартість цінних паперів зростає, тоді як їхня реальна вартість може зменшуватися. При цьому вартість клієнтелі залежить від реальної вартості цінних паперів, тому перебуває у стані коливання, а не постійного зростання.

5. Підтверджується закон Франко Модільяні (премія імені Нобеля з економіки за 1985 р. «За аналіз поведінки людей щодо заощаджень»): зі зростанням реальних доходів гранична та середня схильність до заощаджень збільшується. Це яскраво підтверджує графік: «Депозити фізичних осіб».

Статистичною оцінкою Θ^* невідомого параметра Θ теоретичного розподілу називають функцію $F(X_1, X_2, \dots, X_n)$ від величин, що досліджуються X_1, X_2, \dots, X_n [161, с. 157]. Наприклад, кількість клієнтів банку за місяцями в окремих категоріях.

Точковою називають статистичну оцінку, яка визначається одним числом $\Theta^* = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$, де x_1, x_2, \dots, x_n – результати спостережень за кількісною ознакою [161, с. 157].

Незмщеною називають точкову оцінку, математичне сподівання якої дорівнює параметру, що оцінюється, при довільному об'ємі вибірки.

Незмщеною оцінкою генеральної середньої (математичного сподівання) є вибіркова середня [161, с. 157]

$$\bar{x}_e = \frac{\left(\sum_{i=1}^k n_i x_i \right)}{n}, \quad (6.92)$$

де x_i – варіанта вибірки;

n_i – частота варіанти;

$n = \sum_{i=1}^k n_i$ – об'єм вибірки.

Зауваження. Якщо початкові варіанти x_i – великі числа, то для спрощення обчислень доцільно відняти від кожної варіанти одне й те саме число C , тобто перейти до умовних варіант $u_i = x_i - C$ (у якості C зручно взяти число, близьке до вибіркової середньої). Тоді

$$\bar{x}_e = C + \frac{\sum u_i n_i}{n}. \quad (6.93)$$

Зробимо важливий висновок щодо використання вибіркових середніх при оцінці вартості клієнтелі: чим ближче варіанта x_i до генеральної вибіркової середньої, тим надійнішому клієнту вона відповідає. Для менеджерів банків це означає таке:

1. Треба продовжувати співпрацю з тими клієнтами, чий варіант з вибірок близькі до генеральної вибіркової середньої з можливістю надання певних пільг цим клієнтам для залучення більших грошових потоків.

2. Не слід відмовлятися від співпраці з клієнтами, чий показник з вибірок далекі від генеральної середньої. Для цих клієнтів необхідно запропонувати інші види банківських послуг, що дасть змогу залишити клієнта для даного банку і, можливо, у майбутньому допоможе збільшити грошові потоки в стосунках «банк – клієнт».

Отже, у ході дослідження розкрито формули, які дозволять провести оцінку депозитного, кредитного та поточного портфелів банку.

Кожен комерційний банк на території України акумулює у своїй системі велику інформаційну базу про кожного клієнта, який обслуговується в банку: його кредитну історію, продуктову базу, якою він користувався протягом певного часу, кількість продуктів, їхній розмір і строк обслуговування. Однак усі ці дані зберігаються в банку на різних носіях, що ускладнює їхній аналіз, а саме: на електронних носіях та на папері, що зберігаються в сховищі.

Управління процесом формування клієнтської бази передбачає постійний контроль за її станом — моніторинг клієнтури. Оскільки характер послуг і операції «клієнт — юридична особа» та «клієнт—фізична особа» суттєво відрізняються, моніторинг показників клієнтури цих категорій слід проводити окремо. До показників, які необхідно відстежувати, входять:

- загальна кількість клієнтів;
- сума коштів на клієнтських рахунках;
- кількість відкритих і закритих рахунків за звітний період (як правило, 1 тиждень або місяць);
- розподіл клієнтських коштів за видами вкладів;
- розподіл коштів за обсягами вкладень тощо.

Крім статичних значень (тих, що склалися на певний момент), необхідно визначати й показники їх динаміки. На якісному рівні – це зростання або скорочення, а на кількісному – конкретні числа, що виражають темп змін. Для зручності сприйняття дані слід подавати у графічному вигляді. Глибший аналіз стану клієнтської бази передбачає обчислення перелічених вище показників за певними клієнтськими сегментами (галузевим, територіальним; що відрізняється за формою власності тощо). Зауважимо, що робота зі складання таких статистичних зведень може виявитися досить трудомісткою, тому що банківські комп'ютерні програми (зокрема «Операційний день банку»), що використовуються багатьма українськими банками, не дають змоги робити розрахунки в автоматичному режимі. Це пояснюється тим, що сервісні робочі програми перебувають під впливом уже вищезгадуваної загальної орієнтації банківської діяльності на виробничі моменти, а не на клієнта з його потребами. Дані, зведені до однієї таблиці, нададуть змогу структурувати всю необхідну інформацію про

кожного клієнта, який обслуговується в комерційному банку, та провести інші аналізи для розробки нових прогнозів.

Отже, для того, щоб розрахувати вартість клієнтської бази, кожному комерційному банку потрібно зібрати всю необхідну інформацію про наявну клієнтську базу в одну таблицю та проаналізувати статистичні дані. Під час проведення оцінки і визначення фінансової цінності клієнтської бази банку ми використовуємо коефіцієнт вартісної оцінки якості клієнтели. Коефіцієнти вартості наведені в табл. 6.18.

Таблиця 6.18 - Коефіцієнти вартісної оцінки якості клієнтели (в часі)

Роки	Кредити (Кк)	Депозити (KD)	Роки	Кредити (Кк)	Депозити (KD)
2	1,000	1,792	14	2,639	0,693
3	1,099	1,386	15	2,708	0,693
4	1,386	1,099	16	2,773	0,693
5	1,609	0,867	17	2,833	0,693
6	1,792	0,693	18	2,890	0,693
7	1,946	0,693	19	2,944	0,693
8	2,079	0,693	20	2,996	0,693
9	2,197	0,693	21	3,045	0,693
10	2,303	0,693	22	3,091	0,693
11	2,398	0,693	23	3,135	0,693
12	2,485	0,693	24	3,178	0,693
13	2,565	0,693	25	3,219	0,693

Розглянемо приклад того, як працює математична модель визначення вартості клієнтської бази фінансової установи. Для того, щоб провести аналіз та визначити фінансову цінність клієнтської бази банку, нам необхідні дані, які ми отримуємо від кожного менеджера, який обслуговує клієнтів банку. Наступним етапом стає аналіз наявних статистичних даних й отримання необхідної нам інформації: кількість клієнтів, сума кредитного / депозитного портфелів і строки дії продуктів, якими клієнти користуються. По-перше, проведемо розрахунки на прикладі двох клієнтів, щоб отримати статистичну інформацію про вартість клієнтів, які скористалися кредитним і депозитним продуктом банку. У результаті отримаємо інформацію про те, який клієнт більш цінний для банку та які строки дій банківських продуктів вигідніші для фінансової установи. Для аналізу задамо ситуацію, де двоє клієнтів обслуговуються в банку: перший – розмістив депозит у розмірі 5000,00 грн на строк від 2 до 25 місяців, а другий – отримав кредит на суму 5000,00 грн на строк від 2 до 25 років. Для того, щоб отримати детальнішу інформацію та провести аналіз, розглядаємо одну й ту ж суму за кредитом і депозитом 5000,00 грн.

Механізм проведення оцінки й визначення фінансової цінності клієнтської бази тягне за собою ускладнений процес проведення моніторингу та аналізу великої кількості статистичних даних. Складність полягає в тому, що необхідно відстежити значний потік статистичних даних про рух клієнтської бази, стежити за коливаннями в бік збільшення та зменшення кредитного та депозитного портфелів, розподіляти ці портфелі між клієнтами банку, відстежити строки дії продуктів, зокрема залишок часу користування продуктом, і пов'язати всю цю інформацію з клієнтською базою банку. Такий значний потік інформації неможливо відстежити й проаналізувати за короткий проміжок часу. У процесі проведення розрахунків необхідно всю депозитну та кредитну бази комерційного банку привести до національної валюти за курсом Національного банку України. У табл. 6.19 бачимо, як відбувається процес проведення оцінки та як змінюється вартість клієнтів, котрі скористалися кредитним і депозитним продуктами комерційного банку.

Таблиця 6.19 - Математична модель розрахунку вартості клієнта

Строк дії продукту (роки / місяці)	Депозити					Кредити		
	Портфель, грн	Кількість років	ln	Вартість клієнтеля (на місяць)	Вартість клієнтеля (на рік)	Портфель, грн	ln	Вартість клієнтеля (на рік)
2	5 000,0	0,17	1,792	\$4,65	\$18,60	5 000,0	1,000	\$100,00
3	5 000,0	0,25	1,386	\$9,02	\$36,08	5 000,0	1,099	\$136,49
4	5 000,0	0,33	1,099	\$15,17	\$60,66	5 000,0	1,386	\$144,30
5	5 000,0	0,42	0,867	\$24,03	\$96,12	5 000,0	1,609	\$155,38
6	5 000,0	0,50	0,693	\$36,08	\$144,30	5 000,0	1,792	\$167,41
7	5 000,0	0,58	0,693	\$42,09	\$168,35	5 000,0	1,946	\$179,86
8	5 000,0	0,67	0,693	\$48,10	\$192,40	5 000,0	2,079	\$192,40
9	5 000,0	0,75	0,693	\$54,11	\$216,45	5 000,0	2,197	\$204,82
10	5 000,0	0,83	0,693	\$60,13	\$240,50	5 000,0	2,303	\$217,11
11	5 000,0	0,92	0,693	\$66,14	\$264,55	5 000,0	2,398	\$229,36
12	5 000,0	1,00	0,693	\$72,15	\$288,60	5 000,0	2,485	\$241,45
13	5 000,0	1,08	0,693	\$78,16	\$312,65	5 000,0	2,565	\$253,41
14	5 000,0	1,17	0,693	\$84,18	\$336,70	5 000,0	2,639	\$265,25
15	5 000,0	1,25	0,693	\$90,19	\$360,75	5 000,0	2,708	\$276,96
16	5 000,0	1,33	0,693	\$96,20	\$384,80	5 000,0	2,773	\$288,50
17	5 000,0	1,42	0,693	\$102,21	\$408,85	5 000,0	2,833	\$300,04
18	5 000,0	1,50	0,693	\$108,23	\$432,90	5 000,0	2,890	\$311,42
19	5 000,0	1,58	0,693	\$114,24	\$456,95	5 000,0	2,944	\$322,69
20	5 000,0	1,67	0,693	\$120,25	\$481,00	5 000,0	2,996	\$333,78
21	5 000,0	1,75	0,693	\$126,26	\$505,05	5 000,0	3,045	\$344,83
22	5 000,0	1,83	0,693	\$132,28	\$529,10	5 000,0	3,091	\$355,87
23	5 000,0	1,92	0,693	\$138,29	\$553,15	5 000,0	3,135	\$366,83
24	5 000,0	2,00	0,693	\$144,30	\$577,20	5 000,0	3,178	\$377,60
25	5 000,0	2,08	0,693	\$150,31	\$601,25	5 000,0	3,219	\$388,32

У результаті проведених розрахунків отримуємо такий графік (рис. 19), за допомогою якого можна розглянути розрахунки, наведені в табл. 6.19.

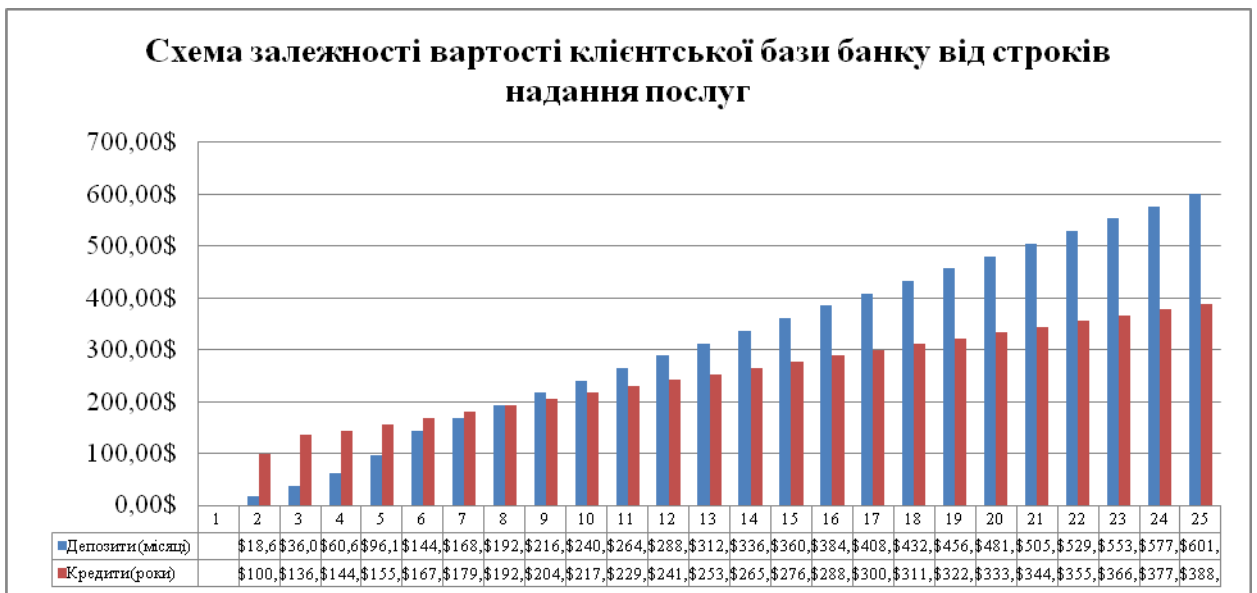


Рис. 6.17 - Схема залежності вартості клієнтської бази банку від строків надання послуг

На графіку видно, як відбувається приріст вартості клієнтської бази в розрізі депозитного та кредитного портфелів. Ми маємо можливість аналізувати двох клієнтів, які користуються банківськими продуктами, з однаковими сумами 5000,00 грн. На рис. 19 видно, що на восьмому році обслуговування фінансова цінність обох клієнтів стає однаковою. Однак з кожним наступним роком депозитний портфель стає більш прибутковим для комерційного банку, тому йому необхідно розробити нову стратегію, спрямовану на нові довгострокові депозитні продукти. Чим більший строк розміщених на депозитних рахунках грошових коштів, тим вигідніше комерційному банку. Банку не потрібно нести додаткові витрати для того, щоб залучати на обслуговування нових клієнтів. Політика банку, спрямована на залучення довгострокових депозитних продуктів, у декілька разів зменшить витрати на рекламні кампанії, які проводяться для залучення нових клієнтів. Комерційним банкам необхідно розробити нові депозитні програми, термін дії яких міг би приблизитись до 25 років. Банкам необхідно приділити достатньо уваги розробці нових, більш цікавих для споживача депозитних продуктів. Треба звернути свою увагу й на дітей майбутніх клієнтів фінансових установ. У результаті того, що батьки розмістять депозит на навчання своєї дитини (строк таких депозитів від 15 років), діти вже змалку почнуть знайомство саме з тим банком, у який прийдуть їхні батьки, а тому з раннього віку вони асоціюватимуть своє майбутнє навчання з конкретною фінансовою установою. Такі дії банку допоможуть перерозподілити потік майбутніх клієнтів. Отже, банку вигідніше надавати кредити на короткий строк не більше восьми років, тому що клієнт протягом цього терміну є більш окупним порівняно з тим клієнтом, який розмістив депозит на довший термін.

У своїй популярній праці «*The Loyalty Effect*», Фредерік Рейчхелд (*Frederick Reichheld*) стверджував, що чим більше покупець співпрацює з фірмою, тим більший прибуток вона від нього отримує [95]. Згідно з

Рейчелдом, на підвищення прибутку впливає декілька чинників. По-перше, з часом відбувається збільшення витрат з боку покупців. Утім з плином часу вони відчують усе більшу зручність від співпраці з компанією. По-друге, з часом зменшується вартість обслуговування покупця. Іншими словами, обслуговування нового покупця обходиться компанії дорожче, ніж постійного й лояльного клієнта. По-третє, від лояльності покупця компанії отримують деякі переваги, адже саме їх клієнти рекомендують своїм друзям і знайомим. По-четверте, лояльні покупці менш сприятливі до цін, отже, фірма має змогу реалізовувати їм товари за ціною вище номінальної [96, с. 39].

У свою чергу, скорочення строку за кредитними продуктами збільшує оборотність грошових коштів і зменшує ризики банку. Зменшення ризиків відбувається за рахунок того, що банк не заморожує свої оборотні грошові кошти на тривалі строки. За рахунок вивільнення коштів, які пішли до резерву, зменшується строк окупності інвестицій та ризики неповерненості кредиту.

Дані, подані в табл. 6.20, розраховані за допомогою таблиці, розташованої в додатку Е.

Таблиця 6.20 - Порівняльний аналіз депозитної та кредитної клієнтської бази, її фінансової цінності для банку (строк 20 років)

Роки	Депозити	Кредити
1	\$72,15	-
2	\$144,30	\$100,00
3	\$216,45	\$136,49
4	\$288,60	\$144,30
5	\$360,75	\$155,38
6	\$432,90	\$167,41
7	\$505,05	\$179,86
8	\$577,20	\$192,40
9	\$649,35	\$204,82
10	\$721,50	\$217,11
11	\$793,65	\$229,36
12	\$865,80	\$241,45
13	\$937,95	\$253,41
14	\$1 010,10	\$265,25
15	\$1 082,25	\$276,96
16	\$1 154,40	\$288,50
17	\$1 226,55	\$300,04
18	\$1 298,70	\$311,42
19	\$1 370,85	\$322,69
20	\$1 443,00	\$333,78

Проведемо ще один порівняльний аналіз двох клієнтів, які обслуговуються в банку, та визначимо їхню фінансову цінність для

фінансової установи. У табл. 22 ми аналізуємо двох клієнтів, які користувалися банківськими продуктами: депозитом і кредитом на строк від 1 до 20 років. Для того, щоб отримати більш детальну інформацію та провести аналіз, розглядаємо одну й ту ж суму 5000,00 грн і як кредит, і як депозит. Ми бачимо, що клієнт, який розмістив депозит, стає більш цінним для комерційного банку, ніж той, який отримав кредит на той же строк. Банк, який має у своєму розпорядженні грошові кошти своїх клієнтів на такий тривалий термін, має можливість отримувати значні прибутки. Довгострокові депозитні продукти дозволяють постійно використовувати ці грошові кошти на надання короткострокових кредитів строком від одного до трьох років. Довгостроково розміщені кошти на депозитних рахунках бачаться вигідними, тому що комерційному банку необхідно нести додаткові витрати на проведення всеукраїнських рекламних кампаній та залучення нових клієнтів. Порівнюючи двох клієнтів, один з яких отримав кредит, а другий розмістив депозит, робимо висновок, що клієнт, який розмістив депозит, вигідніший для комерційного банку. Подивимося, як позначається цей порівняльний аналіз на рис. 6.18.



Рисунок 6.18 - Порівняльний аналіз депозитної та кредитної клієнтської бази, її фінансової цінності для банку (строк 20 років)

У результаті аналізу фінансової цінності депозитної та кредитної клієнтської бази комерційного банку визначаємо, що комерційним банкам необхідно розробити довгострокові депозити на строки від 15 до 20 років. Аналіз даних табл. 6.20 доводить, що комерційному банку вигідні довгострокові стосунки з клієнтом. Внаслідок таких стосунків комерційний банк не несе додаткових витрат на всеукраїнські рекламні кампанії для залучення нових клієнтів, які розмістять депозити. Короткострокові стосунки потребують постійного оновлення клієнтської бази, що несе за собою значні фінансові витрати. Тому більш вигідною є побудова довгострокових стосунків між клієнтом і фінансовою установою.

Дослідження клієнтської бази та визначення її фінансової цінності виводить стосунки між клієнтом і фінансовою установою на новий рівень. З огляду на те, що клієнт має свою власну вартість, керівництво фінансових установ по-іншому буде ставитися до клієнтської бази, яка в них обслуговується. На основі отриманих результатів про фінансову цінність клієнта маркетингові відділи комерційних банків розпочнуть розробляти нові системи моніторингу та аналізу клієнтської бази з урахуванням їх фінансової цінності для банку. Оцінюючи клієнта з першого дня його обслуговування, банк отримує інформацію про фінансові можливості клієнта. Ця інформація дозволяє вирішити, наскільки клієнт цінний для банку і чи необхідно за нього боротися. Кожне підприємство – фінансова установа має можливість оцінити свою клієнтську базу за умов наявності інформації про клієнта, спільно укладеної з ним угоди як факту закріплення їх стосунків. Укладена угода між клієнтом і фінансовою установою на надання довгострокових стосунків повинна підтверджуватися наявністю у клієнта персоніфікованої клієнтської карти на отримання знижок. Це стосується клієнтів нефінансових установ, туристичних агенцій, мережі кафе, супермаркетів, магазинів одягу тощо.

Отримані результати фінансової цінності клієнтської бази банку впливають на загальну вартість комерційного банку та в момент його продажу відображають реальну вартість фінансової установи з урахуванням фінансової цінності її постійних клієнтів. Це підтверджує той факт, що клієнтська база комерційного банку є його нематеріальним активом, який має свою власну вартість.

ВИСНОВКИ

На думку авторського колектива на сучасному етапі економічного розвитку економіки України в сукупності чинників отримують бурхливий розвиток три сектора національного господарства, які ґрунтуються на розвитку підприємницької функції людини як у виробництві продукції, так і в сфері послуг. Тому це дослідження присвячене задоволенню спеціального інтересу, якому на наш погляд приділяється поки що недостатня увага фахівців. Задум полягає в тому, що в мінливій економіці вимагається не лише створювати нові економічні елементи, але і наповнювати новим змістом старі. В цьому відношенні новим елементом виступає підприємництво, старим – сектори національного господарства.

Підприємництво у міру набуття необхідного досвіду прагне зайняти гідне місце в економіці країни, до цього готуються також і усі політичні і економічні системи держави, активно сприяючи розвитку або пасивно спостерігаючи за тим, що відбувається. Воно ще не здатне вирішити надії, що покладаються на нього, але і ці надії залишаються тільки надіями без достатнього інформаційно-ідеологічного роз'яснення широким масам населення процесів, що відбуваються. А відбувається наступне: на поверхні явищ формуються фізичні елементи ринку, які включають фізичний територіальний простір, астрономічний час ринкового обміну, учасників обміну, матеріальні об'єкти, що виступають товарами, системою обліку і контролю ринкових операцій. Тобто формується сукупність фізичних, соціальних і інформаційних об'єктів і їх взаємозв'язків.

Сучасний період економічного розвитку зумовлює форми і методи активності робочої сили на умовах формування громадських стосунків, заснованих на підприємстві, чим чинить пріоритетну дію на економічні системи саморегульованих принципів і ринкових підходів. Для їх опису і подальшого використання в практиці господарського управління використовується пріоритетне дослідження засобів досягнення діяльністю мети в сучасному соціальному середовищі, в якому створюються для розвитку підприємницької функції праці необхідні умови. Виконане в монографії дослідження процесів розвитку економічної системи, що функціонує в нестабільних умовах різних економічних систем національного господарства, нарощування підприємництва, як чинника виробництва дозволяє виявити співіснування різнорівневих відтворювальних середовищ для продуктивних сил суспільства, що обумовлено розпадом директивної економіки, чинить істотну дію на прискорення або загасання розвитку продуктивних сил суспільства і визначає рівень використання ресурсів держави.

Дослідження умов організаційної рівноваги економічної системи, структури дестабілізуючих чинників дозволило виявити сукупність впливаючих чинників, які можуть забезпечити сприятливі умови для здійснення господарської діяльності в період мінливої економіки. Управління елементами здійснюється в соціальних середовищах з пріоритетною дією

власності на розвиток процесів з соціалістичним способом привласнення і використання результатів, тоді як інші способи привласнення тільки затверджуються. З'єднання елементів соціального середовища дозволило розробити методичні положення організаційного регулювання економічної діяльності в двох доповнюючих один одного системах, що управляють, - техніко-економічного управління і соціально-економічного управління. Підходи до обґрунтування організаційних рішень конструюються за даними про зіставлення характеристик і параметрів суб'єктів діяльності, про потреби держави у бюджетних коштах в умовах постійної переорієнтації органів державного управління на виконання якісно відмінних функцій. Регулювання середовища економічної діяльності здійснюється на основі розрахункових показників і характеристик якостей робочої сили, засобів виробництва і підприємництва за допомогою введення в обіг регуляторів економічних моделей.

Головною метою національної економіки в нестабільний період є створення умов стабілізації і подальшого нарощування виробництва продукції і послуг. Мета може бути реалізована, якщо зусилля фахівців будуть спрямовані на розвиток системності, цілісності, структурованості і самозбереження регулюючих функцій економічної системи держави.

Першою умовою стабілізації виступає встановлення простих схем стосунків і зв'язків між державою і безпосередніми виробниками і власниками капіталу, в яких визначаються, власне, умови перерозподілу доходів від виробництва і реалізації продукції і послуг між державою, виробником і власником капіталу, а також основи перерозподілу. Завдяки цьому розвинулися елементи системності.

Другою умовою стабілізації є усвідомлення потреби руху суспільства шляхом відновлення цілісності економічної системи за рахунок нарощування підприємництва спочатку як елементу продуктивних сил суспільства, а надалі і як чинника виробництва. Щоб це реально здійснити, слід:

1) переорієнтувати функції її існування у складі певних частин і відлагодити зв'язки між ними;

2) спростити умови функціонування економічної системи, понизивши рівень складності, динамічності і невизначеності;

3) вибрати відмінні критерії регулювання, які відбивають структурні зміни економіки, соціальну і технологічну її переорієнтацію, а також організувати ефективні канали для економічного зростання.

Третьою умовою стабілізації виступає впорядкування інформації про потенціал продукції, що випускається, послуг, що робляться, вироблених робіт, резерви подальшого їх нарощування. Це може бути забезпечено в єдиній системі обліку інформації і подальшого її аналізу в єдиному знову створеному державному органі, який забезпечує підтримку підприємства.

Четвертою умовою стабілізації має бути розвиток організаційних систем самоконтролю і ринкового саморегулювання. Це дозволить запобігти перевантаженню виконавчих і контролюючих органів управління і направить їх діяльність на систематизацію умов роботи суб'єктів діяльності з

подальшою оцінкою реальних їх витрат і доходів, розвитку модельних способів самоврядування, що враховують переваги продуктивної сили праці.

Економіка держави ґрунтується, внаслідок цього, на сукупності елементів продуктивних сил, виробничих стосунків і господарського механізму, які схильні в період мінливої економіки до дії процесів прискорення або уповільнення за рахунок розвитку підприємництва. Як і раніше якісний зміст елементів залежить від сформованих потреб і інтересів населення, від його майстерності відтворювати корисні властивості предмета праці, вироблюваної продукції, здібності організувати облік і самоконтроль діяльності. В умовах динамічного характеру руху виробничої системи міняються темпи прискорення або уповільнення, а разом з цим, і якісний зміст елементів, що повинне представити основу розрахунків і бути використано органами влади.

Оскільки перспектива розвитку суспільства зв'язується з вдосконаленням форм виробничих стосунків, то вона прогнозується з використанням наукового пізнання економічних законів і механізмів їх прояву. Суть таких законів полягає у відображенні засадничих закономірностей розвитку виробничих стосунків, які проявляються в середовищі спільної діяльності людей, що виробляють суспільно корисний продукт і озброєних (що володіють) підприємницькою функцією праці. Економічними законами, що враховуються, відбиваються інтереси членів суспільства, на основі чого робляться дії і вводяться економічні заходи по активізації позитивних або гальмуванню негативних виробничих і господарських процесів. У основу розрахунків мають бути покладені закономірні переваги, що проявляються в робочій силі завдяки громадському визнанню в стосунках розподілу і підприємництва, а також поступального розвитку стосунків власності.

Комбінації для розрахунків представляють елементи продуктивних сил, які на основі множинності варіантів з'єднання воедино зі своїми сукупностями властивостей, якостей і характеристик складають матеріально-технічну основу виробництва, його структуру, визначають функціональний зміст людської діяльності, яка у свою чергу знаходиться залежно від продуктивності знарядь праці і складності управління ними. У основі розвитку робочої сили лежать функціональні особливості схильності її до відтворення і реалізації підприємницької функції.

Внутрішні взаємозв'язки елементів продуктивних сил формують загальні умови виробництва. Взаємодіючи в процесі праці, вони перетворюються на чинники виробництва, які представлені різними формами праці. У аналітичному дослідженні враховується матеріально-речова форма включених елементів і здатність людини виконувати певні функції виробництва за схемою мобілізуючого посилення підприємницької функції. Загальні його стани доповнюються чинниками, сприяючими розвитку продуктивних сил суспільства, що переміщуються в досконаліше соціальне середовище завдяки закономірностям, представляються суспільству підприємництвом.

Економічна система нестабільного періоду створює умови для виробництва матеріальних благ на демократичних принципах державної і приватної власності на засоби виробництва. Закономірності розвитку такої системи узгоджуються з моментом заміщення основного економічного закону соціалізму законом додаткової вартості, що означає затвердження господарського механізму товарного обміну, що функціонує завдяки обміну еквівалентів. Економічна система знаходиться у безперервному динамічному русі, оскільки зміст, призначення і функції її елементів міняються у міру зростання конкуренції і об'ємного показника, що формується витісненням певної долі громадського господарства соціалізму, яке ведеться колективно асоціацією виробників, громадським виробництвом з його критерієм маси вироблених матеріальних благ. Маса вироблених матеріальних благ в період мінливої економіки поширюється безвідносно до форми економічної системи і розподіляється між виробниками (робітниками, службовцями і власниками капіталу) і державою.

У економіці України настає етап, коли вимагається розрахувати організаційну мобільність первинної виробничої ланки, щоб визначити на стратегічний період громадський зміст виробничих стосунків, що складаються між державою, регіоном і суб'єктом діяльності. В умовах відносної невизначеності функціонування, власне, економічної системи, слід давати усебічну багатofакторну характеристику умовам функціонування суб'єкта діяльності і оцінювати його спроможність перед державою. В цьому відношенні в монографії поставлені і вирішуються завдання формалізації і визнання суспільством конкретних умов виробництва і праці в окремо взятому трудовому колективі.

Суб'єкт діяльності повинен визначитися з основними характеристиками виробленої продукції, послуг, що робляться, умовами використання робочої сили по найму, технічною оснащеністю робочих місць і тому подібне, щоб орієнтувати державний орган на виконання сертифікації виду діяльності. У число характеристик, показників і параметрів суб'єкта діяльності включаються найбільш інформативні, такі, що описують фактичний стан робочої сили, засобів виробництва, визначаються інформативні джерела подальшого нарощування виробництва. Фактичний стан ототожнюється із забезпеченим рівнем потреб суб'єкта діяльності на той період, в який продуктивні сили і виробничі стосунки не міняються, тобто залишаються незмінними відносно стартового початку.

Держава, у свою чергу, повинна визначити своє відношення до соціального середовища, в якому суб'єкт збирається організувати свою діяльність з тією метою, щоб встановити і закріпити документально фіскальну, соціальну і регулюючу функції взаємовідносин з суб'єктом діяльності. В цьому випадку фіскальна функція повинна полягати у фінансуванні суб'єктом діяльності частини державних витрат, соціальна - в підтримці державою соціальної рівноваги за критерієм мінімальних доходів членів, зайнятих цим видом діяльності в регіоні, така, що регулює - в

організації спільної речової участі суб'єкта діяльності і держави в розвитку власне діяльності і економіки держави.

Таким чином, економічне середовище, в якому виробничі, виробничо-економічні і громадські системи знаходяться в динамічному русі, новий концептуальний підхід держави до організації розподільної функції, нове економічне мислення і досвід, що набувається в області управління податковими процесами, створюють необхідні умови і вимагають застосування адекватних методичних підходів до розвитку нових виробничих стосунків, стимулюючих систем як на рівні держави, так і на рівні регіональної економіки, що враховують принципи державного управління і підприємницької діяльності власника капіталу.

Сучасний період економічного розвитку зумовлює форми і методи активізації робочої сили, чим виявляється пріоритетна дія на економічні системи саморегулюючих принципів і підходів. Опис і подальше використання таких принципів і підходів в практиці господарського управління можливий після дослідження засобів досягнення діяльністю мети в конкретному соціальному середовищі.

Оскільки перспектива розвитку суспільства зв'язується з вдосконаленням форм виробничих стосунків, з нарощуванням підприємництва, то її прогноз орієнтується на використання наукового пізнання економічних законів і механізмів їх прояву в нестабільному середовищі. Суть таких законів відома - вона полягає у відображенні засадничих закономірностей розвитку виробничих стосунків, які проявляються в середовищі спільної діяльності людей, що виробляють суспільно корисний продукт.

Внутрішні взаємозв'язки елементів продуктивних сил суспільства формують загальні умови виробництва продукції. Взаємодіючи в процесі праці, перші перетворюються на чинники виробництва, які представлені різними формами праці на стадії розгляду чинників виробництва. У цьому аналітичному дослідженні враховується матеріально-речова форма включених елементів і здатність людини виконувати певні функції виробництва. Загальні його стани доповнюються чинниками, сприяючими розвитку продуктивних сил суспільства, що переміщуються в досконаліше соціальне середовище - середовище ринкових стосунків, в якому регулююча діяльність держави знижується.

Відтворення економічних процесів в ринкових умовах, що забезпечують ріст добробуту народу, орієнтується на підприємницьке середовище. У країнах бувш. СРСР на підприємництво зверталось менше всього уваги, а тому Україна увійшла в період мінливої економіки із слаборозвиненою внутрішньою інфраструктурою, орієнтованою на приватновласницький сектор виробництва, без власного соціально-економічного механізму забезпечення стабільності процесів економічного зростання і з надією пожвавлення виробництва на емоційній основі безвідплатної допомоги народів і держав з розвиненою економічною культурою. Неодмінною умовою пожвавлення економічної діяльності,

економічного зростання в цих умовах природно виступає нарощування класу підприємців.

Взаємодія людей, озброєних певними знаннями і уміннями для організації доцільної діяльності в середовищі підприємницьких виробничо-економічних систем викликає потребу циклічного відновлення процесів, що забезпечують стабільні умови виробництва продукції і послуг, які задовольняють матеріальні і духовні запити населення. Залежно від того, наскільки виступають для виробника продукції стабільними умови функціонування виробничо-господарської системи, людині вимагається приводити в рух продуктивну здатність, тобто здатність робити продукцію і послуги, або підприємницьку функцію, тобто здатність до ухвалення необхідного управлінського рішення в нестабільних, слабо прогнозованих зв'язках організаційних процесів, що реалізуються.

В умовах розвитку суспільством процесів, що дозволяють нарощувати капіталістичну власність, виробництво додаткової вартості, норма експлуатації робочої сили, закони накопичення капіталу визначають потребу виробництва у використанні праці найнятих робітників. Капіталістичне накопичення обумовлює ріст потреби в робочій силі як джерела додаткової вартості і одночасно стимулює зменшення цієї потреби у міру росту продуктивної сили громадської праці, майстерності виробника і його підприємницької функції. Названі два суперечливі начала в умовах індустріальної економіки викликають уповільнення потреби в робочій силі і формування відносного перенаселення в промислових зонах і містах. Тому виявляються нові положення і механізми з'єднання чинників виробництва в єдину систему активізації виробництва.

Закон народонаселення в умовах ринку на робочу силу проявляється у формі перевищення пропозиції праці над його попитом, тобто як надлишок продавців праці відносно його покупців. У період мінливої економіки, незважаючи на ту обставину, що функціонує потужний державний сектор регулювання економічних процесів, в основі попиту на працю лежать закони капіталістичного накопичення, які обумовлюють тенденцію до зменшення потреби в робочій силі, появи і росту промислової резервної армії праці як неминучого продукту капіталістичного виробництва і накопичення. Попит на робочу силу визначається основним економічним законом формації, де приватна власність і капіталістичне накопичення поєднуються з суспільною власністю і принципом загальності праці. Збіг попиту і пропозиції в цей період з науково-технічним прогресом суспільства маловірогідно, бо рівновага на ринку робочої сили виключається такою, що розузгодила в професійно-кваліфікаційній структурі попиту і пропозиції, нерівномірністю розподілу засобів виробництва між виробниками і предметів споживання між суб'єктами. По цій і іншим причинам, що визначають виробниче середовище як середовище, що функціонує в умовах невизначеності, людська діяльність здійснюється в цілісності, схильній до динамічної дії чинників, які повинні створювати організаційні зв'язки між автономностями.

Діяльність людини в економічному середовищі призводить до збереження таких організаційних систем, які забезпечують раціональне з'єднання чинників виробництва, заснованого на інноваційному ризиковому фундаменті, в середовищі нових систем організації праці і управління виробництвом. Ця діяльність може бути здійснена за наявності організаційно-економічних умов функціонування і критичної маси праці, озброєною підприємницькою функцією. Така класифікація умов функціонування організаційних систем дозволяє перейти до організації систем, діючих в ринковій економіці, до чого, власне, спрямовується економічна система.

У зв'язку з тим, що підприємництво виступає найбільш доступним елементом, то були проведені теоретичні дослідження і вивчені закономірності реалізації процесів організаційної взаємодії з середовищем, в якому відбуваються процеси підприємницької функції суспільства. Виявлений зв'язок з двома чинниками - з темпами розвитку ринкового середовища і концепцією державно-монополістичного регулювання відтворення. В період перетворень відновлення економічних процесів рівноваги здійснюється в державі на основі організаційних заходів відтворення середовища для розвитку ринку і переадресації підприємству частини управлінських функцій, не властивих центральній владі і що узгоджуються з ринковими регуляторами. Організаційні заходи полягають в насиченні території підприємницькою діяльністю, яка на сучасному етапі розвивається в поєднанні ряду обмежувачів, що мають економічний, правовий, соціальний і організаційний зміст, діючих в державі в заохочуваних пропорціях.

Сучасні умови розвитку підприємництва в державі витікають з природного багатства території, що дозволяє забезпечувати ріст добробуту населення, використовуючи сприятливі передумови розвитку територіального розподілу праці. Це вимагає виявлення науково-методичних основ розвитку території за рахунок нарощування потужності організаційних систем, що забезпечують розвиток підприємницької діяльності, яка поєднується з особливостями типу економіки, економічної системи держави і системи регіонального управління. Бо, організація процесів розвитку підприємництва в регіоні - це система раціонального забезпечення з'єднання чинників виробництва в часі і просторі в керованій суспільством соціально-економічному середовищу. У період мінливої економіки організаційні процеси зводяться до забезпечення такого середовища, яке дозволяє розвивати підприємницьку функцію людини в спеціальному штучно створеному середовищі, де створені умови для прояву на обмеженій території ініціативної діяльності, озброєної єдиною нормативною базою розгалужених вимог до суб'єктів господарювання, що відрізняються змістом.

На підставі аналізу динаміки потенціалу підприємництва, встановлена тенденція його нарощування, взаємозв'язок між економічними моделями підприємства, регіону, держави. Виявлено це в середовищі, в якому

функціонування економіки характеризується загальновідомими тенденціями, якість:

- спад виробництва в промислових регіонах;
- необґрунтований ріст імпорту і витіснення технічно недосконалих виробництв з конкурентоздатного середовища держави;
- переорієнтація державою регіональних, міжрегіональних і зовнішньоекономічних зв'язків на ринкові стосунки;
- витіснення ринковими процесами функцій централізованого планування, управління економічними процесами;
- скорочення долі централізованих капітальних вкладень;
- адаптація галузей військового комплексу до виробництва товарів масового споживання.

Дослідження моделей організаційного регулювання підприємницької діяльності людини в економічному середовищі держави, що динамічно розвивається, дозволило виявити також і раціональні методичні підходи до управління процесами, що розширюють або звужують розвиток продуктивної діяльності, що мобілізує підприємницьку і споживчу функції, що мають засадниче значення для вдосконалення розподільних стосунків в державі. Найбільш ефективними підходами до управління процесами нарощування підприємництва на промислово розвиненій території виступають процеси, що забезпечують організацію виробничої діяльності, заповнюють просторову структуру умовами і вимогами функціонування конкретних моделей економічної діяльності, що створюють стабільне середовище для нарощування і реалізації підприємницької функції людини в зонах спільної діяльності підприємств. Для розрахунку показників оцінки територіального розвитку економічної системи використовуються регулятори організаційної системи, що дозволяють створити передумови для розвитку підприємницької діяльності на території України. Це дає можливість удосконалювати умови розвитку підприємництва на конкретній території за допомогою застосування методичних положень оцінки потенціалу нарощування підприємництва, розробки організаційних умов розвитку зони підприємства, отримання економічного ефекту від застосування у виробничих умовах пропозицій і рекомендацій багатьох досліджень, заснованих на передумовах організаційного, економічного, соціального і правового змісту.

Тобто в основу розподільних стосунків держави мають бути покладені методичні підходи до організаційного регулювання розвитку економічної системи на конкретній території, що дозволить об'єктивно оцінювати соціальне і виробниче середовище, умови розвитку підприємництва, інформаційне забезпечення розрахунків за погодженими між державою і виробником характеристиками і конкретними показниками.

На період перетворень і реформування Україна не обмежується тільки розвитком продуктивних сил. Держава повинна мати розподільчу економічну систему, яка як її частина об'єднувала б в собі функції по збору податків і обов'язкових платежів в нестабільному соціально-економічному середовищі

на партнерських началах взаємовідносин між державою і платником податків. Це пов'язано з тією обставиною, що ряд підприємств чекає перекладу на ринкові умови функціонування і одночасного обліку чинників, що дестабілізують як усю економічну систему, так і елементи продуктивних сил суспільства, ставлячи їх на грань виживання.

Слід пам'ятати, що економіка України повинна забезпечувати матеріальні і політичні умови виробництва продуктів і послуг. Це у свою чергу вимагає вдосконалення регулюючої економічної системи держави, в якій задіяно майже 18% праці, що відноситься до невиробничої сфери. Найбільш великим промисловим регіоном України виступає Донецька область: багатство мінерально-сировинною базою, розвиненою інфраструктурою, потужним трудовим і науковим потенціалом дозволяє долати складнощі перехідної економіки, відносно швидкими темпами відновлювати народне господарство, забезпечувати належний ріст рівня життя населення. Для забезпечення названого фахівцями області вимагається вести невинний пошук способів ефективного використання продуктивних сил, застосування в практиці управління, а нарівні з цим, і своєчасної відмови від методів господарювання, що погано зарекомендували себе.

Розвиток економічної потужності держави здійснюється в природному середовищі - в середовищі обмежених фінансових можливостей. З урахуванням сказаного вимагається розв'язати проблему обрання шляху, який дозволить досягати надалі найбільш продуктивного результату від підприємства, - відновити діюче виробництво, побудувати новий об'єкт з прогресивною технологією або припинити функціонування фізично і морально застарілого. Для реалізації обраного державою створюється сприятлива законодавча основа для управління грошовими ресурсами, які залучаються до сфери матеріального виробництва, а органами регіонального самоврядування - умови для успішного виконання соціально-економічних і інвестиційних програм. Нові економічні зв'язки між органами державного управління і підприємствами, які встановлюються на принципах ринкових стосунків, можуть отримати розвиток завдяки економічним механізмам, що чинять стимулюючу дію на економічні процеси в сферах матеріального виробництва і послуг, громадського і культурного життєзабезпечення. Це у свою чергу вимагає уточнення параметрів, що склалися, перегляду методичних підходів до розробки нових характеристик економічних систем, що беруть участь в процесах регулювання господарської діяльності в державі. Завдання державної переорієнтації економіки на ринкове середовище в сучасних умовах стає центральним в економічних дослідженнях розподільних стосунків. Значний вклад в рішення цієї задачі покликана внести власне економічна розподільча система держави, яка у своєму становленні орієнтована на нові характеристики, механізми її реалізації, що створюють іншу ефективність.

Як вже нині стає ясным, розвиток теорії ефективного господарювання, стабілізації економічних процесів без належної уваги до умов розвитку продуктивних сил суспільства не забезпечує в країні досягнення

прогнозованих темпів становлення економіки. У органах державного управління робляться заходи для введення в дію надійного бюджетно-податкового механізму, властивого ринковій економіці, проте методичні положення економічного його обґрунтування не відрізняються комплексністю, а численні заборонні підходи зменшують податкові стимули, які впливають на співвідношення інвестицій і заощаджень. Це позначається на зниженні обсягів виробництва, наповнюваності фінансовими коштами державного бюджету.

Аналіз наявних розробок, методичних положень і практичних рекомендацій по організації виробничої підприємницької активності в державі, регіонах, закритих системах і системі послуг показав, що теорія і практика присвячені важливим питанням вдосконалення мобілізуючих і регулюючих систем держави. Дуже актуальним є подальший розвиток теоретичних і методичних положень по встановленню податкової дії на ріст обсягів виробництва продукції і послуг, структурну перебудову економіки, підвищення міри ділової активності суб'єктів господарювання. Вимагає дослідження, визначення місця, значення і ролі в організації економіки держави питання продуктивних сил суспільства, які є фундаментом виробничого процесу. Головні причини рішення до теперішнього часу ряду економічних завдань без урахування в моделях характеристик продуктивних сил суспільства полягають в недооцінці їх значення і відсутності методів формалізації. Внаслідок цього в практиці господарювання відсутні методи економічної оцінки параметрів розподільної економічної системи. Як наслідок розрахунок таких параметрів здійснюється без урахування реальної оцінки природного, технічного і інтелектуального потенціалу суб'єкта діяльності.

У монографії, що представляється фахівцями, виявлені поки що, ще тільки паростки прояву підприємницької функції, і вони можуть бути посилені, якщо потраплять в сприятливий ґрунт економіки, що реформується. Названим і відрізняється від інших матеріал цієї монографії.

ЛІТЕРАТУРА

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч.
2. Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
3. Белопольский Н.Г. Основы производственно-хозяйственной энвироники. – М.: Экономика, 1990. – 189 с.
4. Белопольский Н.Г. Энвироника – наука о развитии и совершенствовании общества и мира. – Донецк – Мариуполь: ИЭП НАН Украины, 1997. – 331 с.
5. Богданов А.А. Тектология: всеобщая организационная наука. В 2-х т. – М.: Соцэкгиз, 1989.
6. Голиков В.И. Управление и система экономических отношений. – К.: Наукова Думка, 1984. – 247 с.
7. Єгорова О.В. Динамізм організаційних структур управління // Вісник Донецького університету. – 2000. – № 1. – С. 63–69 (Серія В. Економіка і право).
8. Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент): Учеб. пособие /Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 528 с.
9. Садовский В.Н., Юдин Э.Г. Исследования по общей теории систем / Сб. переводов. – М.: Прогресс, 1969. – 350 с.
10. Акофф Р.Л. Планирование в больших экономических системах. – М.: Наука, 1972. – 219 с.
11. Петухов Р.М., Лазуткин Е.С. Экономическая эффективность и организация производства. – М.: Экономика, 1972. – 220 с.
12. Багров Н.В., Градов Г.Л. Проблемы развития и размещения производительных сил Северного Причерноморья. – М.: «Мысль», 1974. – 151 с.
13. Баранский Н.Н. Краткий курс экономической географии. Вып. 2. – М.–Л.: 1928, с. 160.
14. Паламарчук М.М. О системе показателей и структуре районного комплекса / Сб.: Проблемы размещения производительных сил в период развернутого строительства коммунизма. – М.: 1970.
15. Алампиев П.М. Экономическое районирование СССР. Кн. 2. – М.: 1963.
16. Алаев Э.Б, Эффективность комплексного развития экономического района. – М.: Наука, 1965.
17. Никольский И.В. Роль отраслей хозяйства в формировании районных производственных комплексов //Вестник Московского университета, сер. геогр. – 1970. – № 2.
18. Кнушевский А.С. Обзор коммерческой деятельности Южно-русских портов. – Харьков, 1910.

19. Матросова Л.Н. Формирование организационно-экономического механизма управления инновационными процессами в промышленности. – Луганск: ВУГУ, 2000. – 462 с.
20. Савченко В. Феномен предпринимательства // Русский экономический журнал. – 1995.– № 9.– С.45-50; 1995.– № 10. – С. 56-62; 1996.– №1. – С. 40-46.
21. Калайков И. Цивилизация и адаптация: философия и социология /И. Калайков //Перевод с болгарского А.М. Бредихина и М.А. Бредихина; Общ. ред. и вст. статья д.ф.н. И.Б. Новика. – М.: «Прогресс», 1984. – 238 с.
22. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О.І. Амоша // Економіст. - 2005. - № 6. - С. 24-27.
23. Вовканич С.Й. Аксіологічний підхід до оцінки духовно-інноваційного потенціалу регіональних суспільних систем / С.Й. Вовканич, Х.Р. Копистянська, С.О. Цапок // Регіональна економіка. – 2005. – № 2 – С.15-29.
24. Гроф С. Психология будущего: уроки современных исследований создания / С. Гроф. - М.: ООО „Изд-во АСТ”, 2003. – 458 с.
25. Дзарасов С.С. Судьба политической экономии и ее советского классика / С.С. Дзарасов, С.М. Меншиков, Г.Х. Попов. – М.: Альпина бизнес букс, 2004. – 454 с.
26. Калюжний В. Усовершенствование и новые методы измерения влияния капитала, труда и производительности на рост ВВП / В. Калюжний //Экономика Украины. – 2002. - № 12. – С. 42-48.
27. Крижко В.В. Аксіологічний потенціал державного управління освітою : навч. посібник / В.В. Крижко, І.О. Мамаєва. – К.: Освіта України, 2005. – 224 с.
28. Олдак П.Г. Формирование современного экономического мышления / П.Г. Олдак. – Новосибирск: Наука, Сиб. отд-ние, 1989. – 160 с.
29. Ольсевич Ю. Экономическая теория и психогенетика / Ю. Ольсевич // Российский экономический журнал. – 2005. – №2. – С. 90-100.
30. Чумаченко М.Г. Концепція державної промислової політики України / М.Г. Чумаченко [та ін.]. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 424 с.
31. Єрмоленко А.Н. Реабилитация аксиологии в современной западной философии. Аналогічні проблеми культури / А.Н. Єрмоленко. – К.: Наукова думка, 1994. – 348 с.
32. Кремінь В. Україна: Проблеми самоорганізації . В 2-х т. т 2. Десятиріччя суспільної трансформації / В. Кремінь, Д. Табачник, В. Ткаченко. – К.: Промінь, 2003. – 464 с.
33. Дружинин В.В. Системотехника / В.В. Дружинин, Д.С. Конторов. – М.: Сов. радио, 1985. – 200 с.
34. Шленов Ю. Стратегия XXI века и качество жизни / Ю. Шленов, Ю. Бойцов // Дайджест педагогічних ідей та технологій. – 2003. – № 4. – С. 23-26.

35. Абульханова-Славская К.А. Стратегия жизни / К.А. Абульханова-Славская. – М.: Мысль, 1999. – 299 с.
36. Степанюк А.Х. Кримінально-виконавчий кодекс України: Науково-практичний коментар. Видання друге, доповнене і перероблене / Степанюк А.Х., Яковець І.С. За заг. ред. Степанюка А.Х. – Х.: ТОВ «Одісей», 2008. – 560 с.
37. Ельмеев В.Я. Воспроизводство общества и человека [Текст] / В.Я. Ельмеев. – М.: Мысль, 1988. – 235 с.
38. Саєнко В.Г. Економіко-організаційні проблеми функціонування послуг пенітенціарної системи: монографія / В.Г. Саєнко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 334 с.
39. Козырева А. Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А. Н. Козырева, В. Л. Макарова. – М. : РИЦ ГШ РФ, 2003. – 268 с.
40. Луценко А. И. Теория вероятностей: учебник / А. И. Луценко. – Феникс, 2009. – 251 с.
41. Гмурман В. Е. Руководство к решению задач по теории вероятностей и математической статистике / В. Е. Гмурман. – М. : Наука, 1979. – 400 с.
42. Куприйчук В. Новые формы банковских отделений / В. Куприйчук // Банковская практика за рубежом. – 2004. – № 4. – С. 47–50.
43. Менеджмент@Блог. Сила «клієнтоцентричності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.management.com.ua/item/503>
44. Зайцев І. Щоб збільшити вартість бізнесу в кілька разів, інколи достатньо взяти на баланс уже існуючі нематеріальні активи / Іван Зайцев // Український діловий тижневик „Контракти”. – 2006. – № 16 [Електронний ресурс] Режим доступу: http://kontrakty.com.ua/show/ukr/print_article/7235/1620067235.html
45. Авдеев С. Н. Оценка рыночной стоимости клиентеллы – нематериального актива компании / С. Н. Авдеев, Н. А. Козлов, В. М. Рутгайзер. – М. : Международная академия оценки и консалтинга, 2006. – 73 с. – (Библиотечка журнала «Имущественные отношения Российской Федерации»).
46. Андриссен Д. Невесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов [Електронний ресурс] / Даниэл Андриссен, Рене Тиссен. – М. : Изд-во «Олимп-Бизнес», 2008. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/finanalysis/value/study_yourcompany.shtml?printversion
47. Менеджмент. Цінність клієнтів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.management.com.ua/item/371>
48. Туган-Барановський М. І. Паперові гроші та метал / М. І. Туган-Барановський. – К. : КНЕУ, 2004. – 200 с.
49. Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом / О. В. Кендюхов. – Донецьк : ДонУЕП, 2008. – 363 с.

50. Sullivan, P. Value-driven Intellectual Capital; How to Convert Intangible Corporate Assets into Market Value [Електронний ресурс] // Wiley. – 2000. – P. 238–244. – Режим доступу: <http://www.sveiby.com/articles/icmmovement.htm>
51. Момот О.М. Інтегровані банківські послуги та конкурентоспроможність банківської системи / О. М. Момот, І. Г. Брітченко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 315 с.
52. Никонова И. А. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. А. Никонова, Р. Н. Шамгунов. – [3-е изд.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 304 с.
53. Рутгайзер В. М. Оценка рыночной стоимости коммерческого банка : методические разработки / В. М. Рутгайзер, А. Е. Будицкий. – М. : Маросейка, 2007. – 224 с.
54. Монетарна політика. 5-й триместр 2003-2004 навчальний роки Лекція 8 (тези). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.elect.narod.ru/spring/3-4_SL-08_MonetPol.doc
55. Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary of the English Language, 1996. – p.1452.
56. Брітченко І. Г. Маркетинг у банках : навчальний посібник / І.Г. Брітченко, М. І. Белявцев, Н. М. Тягунова; під ред. проф. Брітченко І. Г. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 345 с.
57. Суховірський Б. І. Регіональна стратегія економічного розвитку України (теоретичні та прикладні основи геоekonomіки) / Б.І. Суховірський. – К. : КНЕУ, 2000. – 154 с.
58. Брітченко І. Г. Региональные аспекты банковского рынковедения / И. Г. Бритченко. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. – 291 с.
59. Брітченко І. Г. Управление банковским рынковедением / И.Г. Бритченко; под ред. В. В. Финагина. – Донецк : ИЭПИ НАН Украины, 2003. – 368 с.
60. Право Европейского союза : учебник / под ред. С. Ю. Кашина]. – М. : Юрист, 2002. – 590 с.
61. Лучшие идеи для малого бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.koshelyok.ru/mr5.html>
62. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Экономика, 1991.
63. Варга Е.С. Экономические кризисы. – М.: Наука, 1974. – 432 с.
64. Афанасьев В.С. Диалектика собственности: логика экономической формы. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1991. – 244 с.
65. Письмак В.П. Региональные аспекты специального режима инвестирования: теория и практика, проблемы и решения. – Донецк: Изд-во «Донеччина», 2000. – 256 с.
66. Анчишкин А.И. Наука–техника–экономика. – М.: Экономика, 1989. – 383с.
67. Апопій В.В. Організація і технологія надання послуг: Навчальний посібник /Апопій В.В., Олексин І.І., Шутовська Н.О., Футало Т.В. За ред. В.В. Апопія. – К.: ВЦ «Академія», 2006. – 312 с.

68. Економіка та організація виробництва: Підручник /За ред.. В.Г. Герасимчука, А.Е. Розенплентера. – К.: Знання, 2007. – 678 с. – (Вища освіта ХХІ століття).

69. Саєнко В.Г. Пенітенціарна система держави: організаційно-методичні положення життєзабезпечення : монографія / В.Г. Саєнко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 331 с.

70. Грегори А. Стратегическая оценка компаний : практическое руководство / А. Грегори; пер. с англ. Л. И. Лопатников. – М. : Квинто-консалтинг, 2003. – 224 с.

71. Фишмен Д. Руководство по оценке стоимости бизнеса / Д. Фишмен, Ш. Прагг, К. Гриффит, К. Уилсон; пер. с англ. Л. И. Лопатникова. – М. : Квинто-Консалтинг, 2000. – 388 с.

72. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин; пер. с англ. науч. ред. Н. Н. Барышникова. – [2-е изд., стер.]. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 578 с. – (Серия «Мастерство»).

73. Офіційний сайт «Вікіпедія» свободная энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Заглавная_страница

74. Глосарій «Резонанс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://arsi.org.ua/index.php?nma=glossar&fla=index&nums=11&litter=203&word_id=304

75. Шкіль М. І. Алгебра і початки аналізу: підручник для 11 класу загальноосвітніх навчальних закладів / М. І. Шкіль, З. І. Слєпкань, О. С. Дубинчук. – К. : Зодіак - ЕКО, 2006. – 384 с.

76. Парасій-Вергуненко І. М. Методика аналізу клієнтської бази банку / І. М. Парасій-Вергуненко // Фінанси України. – 2005. – №10. – С. 68–75.

77. Цінність клієнтів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.management.com.ua/item/371>

78. Лопатинская И. В. Лояльность как основной показатель удержания потребителей банковских услуг / И. В. Лопатинская [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.crm.com.ua/index.php?lang_id=1&content_id=118

79. Международные стандарты оценки / под ред. Г. И. Микерина, А. И. Артеменкова. – [8-е изд.]. – М. : Российское общество оценщиков, 2009. – 422 с.

80. Офіційний сайт «Словари и энциклопедии на Академике» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/daf_1935/16545/INTANGIBLE

81. Standard & Poor's (S&P) – дочірня компанія корпорації McGraw-Hill, яка займається аналітичними дослідженнями фінансового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.standardandpoors.ru>.

82. Офіційний сайт банку ВАТ КБ «Надра» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nadra.com.ua>

83. Налоговый кодекс Российской Федерации (Части первая и вторая): – М. : ИКФ Экмос, 2003. – 448 с.

84. Грязнова А. Г. Оценка бизнеса / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 512 с.
85. Имхофф К. Жизненный цикл клиента / Клодия Имхофф, Джонатан Гайджер, Лиса Лофтис [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://consulting.ru/econs_wp_5059
86. Анализ жизненного цикла клиента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://citcity.ru/12539>
87. Дима О. О. Маркетинг у формуванні стосунків банку з клієнтами : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» / О. О. Дима. – К., 2008. – 29 с.
88. Цінність клієнтів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.management.com.ua/item/371>
89. Саенко Г.В., Папаика А.А. Организационные условия развития распределительной экономической системы региона. – Луганск: ЛГПУ имени Тараса Шевченко, 2000. – 232 с.
90. Экономические законы и интенсификация экономики / Под ред. А.А. Пороховского. – М.: Изд-во МГУ, 1989. – 348 с.
91. Динамизм управления /Под общ. ред. А.З. Селезнева. – М.: Мысль, 1987. – 204 с.
92. Планирование экономического и социального развития регионов // Под ред. В.И. Малахова, Е.Н. Матвеевой. – М.: Высшая школа, 1987. – 335 с.
93. Территориальная структура хозяйства развитых капиталистических стран в период НТР: Сдвиги и тенденции / Л.А. Аксенова, Т.А. Галкина, Б.Н. Зимин и др. – М.: Наука, 1989. – 182 с.
94. Сыроежкин И.М. Очерки теории производственных организаций. – М.: Экономика, 1970. – 247 с.
95. Frederich Reichheld, The Loyalty Effect. – Boston: HBS Press, 1996.
96. Постанова Правління Національного Банку України № 375 «Про порядок створення і державної реєстрації банків, відкриття їх філій, представництв, відділень»: за станом на 31 серпня 2001 р. // Офіційний вісник України. – 2001.– № 44. – С. 233.
97. Методы оценки. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metodi-ocenki.ru/content/view/15/42>
98. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/bank_supervision/dynamics.htm
99. Друкер П.Ф. Новые дисциплины. – М.: Дело, 1992. – 18 с.
100. Єрмошенко М.М. Теоретичні аспекти та особливості застосування засад маркетингу в економіці України //Наук. зб. “Стратегія економічного розвитку України”. – Вип. 7 /Голов. ред. О.П. Степанов. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 79-86.
101. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Экономика, 1991.
102. Варга Е.С. Экономические кризисы. – М.: Наука, 1974. – 432 с.

103. Письмак В.П. Региональные аспекты специального режима инвестирования: теория и практика, проблемы и решения. – Донецк: Изд-во «Донеччина», 2000. – 256 с.

104. Лопатинская И. В. Лояльность как основной показатель удержания потребителей банковских услуг / И. В. Лопатинская [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.crm.com.ua/index.php?lang_id=1&content_id=118

105. Ступка Н. М. Конкурентоспроможність комерційних банків на ринку кредитних ресурсів / Н. М. Ступка // Збірник н.-тех. праць. Вип.14. – 2004. – С. 303 – 308. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltsu/14_4/300_Romanyszyn_14_4.pdf

106. Шпак О. Основні тенденції та проблеми в діяльності банків України / О. Шпак, В. Пушкарьов, Г. Карчева // Вісник НБУ. – 2003. – № 6. – С. 2–5.

107. Банківський менеджмент: навчальний посібник / О. А. Кириченко, І. В. Гіленко, С. Роголь, С. В. Сиротян, О. Немой. – К. : Знання-Прес, 2002. – 438 с.

108. Садоха О. Впровадження цінностей у життя бізнесу / Ольга Садоха [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lvbs.com.ua/exch/File/Olya%20Sadokha%20Values%20and%20business_Ukr.pdf

109. Соціально-економічний розвиток Донецької області за I півріччя 2000 р. по містах та районах.– Донецьк: Держкомітет України, Доноблстат, 2000. – 22с.

110. Витковский О.В. Территориальный социально-экономический мониторинг для целей региональной политики (опыт ФРГ) // Вестник МГГ. Серия 5. – 1990. – № 6.

111. Практика создания организационно-управленческих структур в СЭЗ // Меркурий. – 1999. – № 10-11. – С. 10-17.

112. Семенов Г., Спенсер Пиерс. О стратегии структурной перестройки экономики промышленного города // Экономика Украины. – 1994. – № 7. – С.39-45.

113. Логунов В.Н. Общественная динамика потребностей и потребления / В.Н. Логунов. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 1991. – 160 с.

114. Кириленко Г.Г. О человеке: Пространство и время, любовь и вера в его жизни. Сборник. Выпуск 1 / Г.Г. Кириленко. – М.: Знание, 1991. - №12 – 64 с.

115. Вардарян Г.К. Социальный генезис права: гештальт-социологический анализ. Автореферат дис. д. соц. н. / Г.К. Варданян. – М.: МГУ им. Ломоносова, 2008. – 52 с.

116. Рузавина Е.И. Организационные структуры совокупной рабочей силы при капитализме /Е.И. Рузавина, Н.Ф. Шеховцова. – М.: Изд-во Московского ун-та, 1986. – 103 с.

117.Бляхман Л.С. Перестройка экономического мышления / Л.С. Бляхман. – М.: Политиздат, 1990. – 271 с.

118. Шеннон К.Э. Работы по теории информации и кибернетике / К.Э. Шеннон. – М., 1963.
119. Яглом А.М., Яглом И.М. Вероятность и информация / А.М. Яглом, И.М. Яглом. – М., 1973. – 386 с.
120. Косилов С.А. Работоспособность человека и пути повышения / С.А. Косилов, Л.А. Леонова. – М.: Медицина, 1974. – 240 с.
121. Зинченко Т.П. Практикум по инженерной психологии и психологии труда: Учеб. Пособие / Т.П. Зинченко, Г.В. Суходольский, М.А. Дмитриева и др. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1983. – 208 с.
122. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность / А.Н. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1975. – 304 с.
123. Климов Е.А. Путь в профессию / Е.А. Климов. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1974. – С. 3-12.
124. Васютин А.М. Экстрасенс: конкретное, абстрактное, интуитивное / А.М. Васютин. – Ростов н/Д.: Изд-во Ростовского ун-та, 1990. – 74 с.
125. Губський В. 12 порад Порфирія Іванова / В. Губський // Фізичне виховання в школі. – 1996. – № 1. – С. 30-33
126. Ильин Е.П. Психология физического воспитания / Е.П. Ильин. – М.: Просвещение, 1987. – 287 с.
127. Лагутин А.Н. Практическая биомеханика / А.Н. Лагутин. – К.: Науковий світ, 2000. – 298 с.
128. Гордон С.М. Оценка психической готовности к соревновательной деятельности спортсменов разных специализаций и квалификаций (на примере циклических, игровых видов и спортивных единоборств) / С.М. Гордон, А.Е. Ильин // Теория и практика физической культуры. – 2004. – № 2. – С. 46-49.
129. Долин А.А. Кемпо – традиция воинских искусств / А.А. Долин, Г.В. Попов. – М.: АНС-Принт, 1991. – 416 с.
130. Рузиев А.А. Проблемы повышения специальной выносливости высококвалифицированных борцов / А.А. Рузиев // Теория и практика физической культуры. – 2001. – № 8. – С. 37-38.
131. Иван-Катанский С.А. Рукопашный бой: теория и практика / С.А. Иван-Катанский, Т.Р. Касьянов. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 560 с.
132. Кадочников А.А. К бою готов! Стрессоустойчивость в рукопашном бою / А.А. Кадочников. – Ростов н/Д.: Феникс, 2004. – 160 с.
133. Мисакян М.А. Каратэ Киокушинкай / М.А. Мисакян. – М.: Гранд, 2004. – 400 с.
134. Танюшкин А.И. Кёкусинкай – духовная воинская традиция / А.И. Танюшкин, В.П. Фомин. – М.: «Новости», 1999. – 156 с.
135. Чой Сунг Мо Скоростно-силовая подготовка в боевых искусствах / Чой Сунг Мо. – Ростов н/Д.: Феникс, 2003. – 192 с.
136. Зайцев С.Л. Физиолого-экономические вопросы труда рабочих угольных шахт / С.Л. Зайцев, Г.В. Саенко. – Киев-Донецк: Вища школа, 1980. – 168 с.
137. Лысенков Н.К. Учебник нормальной анатомии человека / Н.К.

- Лысенков, В.И. Бушкович, М.Т. Привес. – М.: Медгиз, 1958. – 784 с.
138. Батаршев А.В. Психология предпринимательской деятельности / А.В. Батаршев. – Таллинн: ЭМОНО-Р, 1994. – 104 с.
139. Корольков А.А. Антропологический синтез: религия, философия, образование / А.А. Корольков. – СПб.: РХГИ, 2001. – 352 с.
140. Пілецька С. Т. Стратегічний аналіз потенціалу підприємства в обґрунтуванні стратегії економічного розвитку 2009 р. / С. Т. Пілецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evngu/2009_1/Piletska-S.pdf
141. Фомін І. Рейтингова оцінка комерційного банку в системі діагностики його конкурентоспроможності / І. Фомін // Вісник НБУ. – 2002. – № 4. – С. 11–13.
142. Офіційний сайт про гроші Finance.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2008/10/11/139839>
143. Журнал «ГлавРед» (російська версія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.glavred.info/archive/2008/09/17/123522-7.html>
144. Библиотека Воеводина / Экономическая энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/str/E-675.html>
145. Сычева Г. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Г. И. Сычева, Е. Б. Колбачев, В. А. Сычев. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2004. – 384 с. – (Серия «Высшее образование»).
146. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Р. Пол Нивен; пер. с англ. О. Д. Каникевич. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 116 с.
147. Банковское дело: стратегическое руководство / ред. В. Платонов. – [2-е изд.]. – М. : Консалтбанкир, 2001. – 356 с.
148. Гэлбрэйт Дж. Новое индустриальное общество /Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1969. – 321 с.
149. Саенко Г.В., Бритченко Г.В., Дорофиев В.В., Поважный С.Ф. Организационные коммуникации: сущность, анализ, методология, методика. – Донецк: ДРНЦ УкрАИН, 1994. – 254 с.
150. Вісник Донецького державного університету. /Економіка і право. Серія В. – 2000. – №1. – 182 с.
151. Толмачева А.Ф., Мамадух Тайе Аль-Зиадат. Создание организационно-экономических условий для развития малого предпринимательства в свободных экономических зонах / Мат-лы междунар. научно-практич. семинара «Специальные экономические зоны и их влияние на социально-экономического развитие региона». – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, Аген-во рег. развития «Донбасс», 1998. – С. 107-112.
152. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.

153. Драчов В.В. Основні риси та тенденції розвитку ринку послуг в умовах глобалізації економіки / В.В. Драчов // Зб. наук. праць. Вип. 38. – К.: ІСЕМВ НАН України. – 2007. – С. 88-107.
154. Максименко Г.В. Сфера послуг / Г.В. Максименко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2005. – Вип.4. – С. 40-49.
155. Румянцев А.П. Світовий ринок послуг / А.П. Румянцев, Ю.О.Коваленко.- К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 456 с.
156. Сидорова А.В. Методи аналізу і прогнозування розвитку підприємств сфери послуг / А.В. Сидорова // Вісник Донецького університету. Науковий журнал. Серія В Економіка і право. – 2007. – №2 – С. 371-379.
157. Мальська М.П. Просторові системи послуг (теорія, методологія, практика): Монографія / Мальська М.П. — К., 2009. — 363 с.
158. Ковалёва Т.А. Концепция управления производственными услугами на промышленных предприятиях / Т.А. Ковальова // Научный вестник ДГМА. - 2009. - № 1 (4Е). – С. 247-253.
159. Запорожец Г. И. Руководство к решению задач по математическому анализу : учеб. пособи для вузов / Г. И. Запорожец. – [изд. 7-е стер.]. – СПб., М., Краснодар : Лань, 2010. – 460 с.
160. Добьемся успеха вместе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ysnex.ru/principle80_20.php
161. Гмурман В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика : учеб. пособие для вузов / В. Е. Гмурман. – [6-е изд., стер.]. – М. : Высш. шк., 1998. – 479 с.
162. Добьемся успеха вместе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ysnex.ru/principle80_20.php
163. Уразов А. Основи економічної теорії : навчальний посібник / А. Уразов, П. Маслак, І. Саух. – К. : МАУП, 2007. – 323 с.
164. Ципкін О. Г. Довідник з математики для середніх навчальних закладів / О. Г. Ципкін. – К. : Вища школа, 1988. – 441 с.
165. Офіційний сайт Асоціації Українських банків «АУБ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aub.com.ua/ua/>
166. Брітченко І. Г. Переваги застосування нових кредитних технологій / І. Г. Брітченко // Схід. – 2003. – № 3 (53). – С. 55–58.

