

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



3

2003

Науково-теоретичний
та інформаційно-практичний журнал

Scientific-Theoretical and
Informational-Practical Magazine

3(3) липень–вересень
2003

3(3) July–September
2003

Головний редактор – О.С. Галушко, доктор економічних наук

Редакційна колегія:

О. І. Акименко, академік НАН України,
д-р екон. наук
В. П. Вовчак, д-р екон. наук
І. П. Бушмак, д-р екон. наук
О. Ф. Носовська, д-р екон. наук
А. О. Зайченко, д-р екон. наук
Ю. С. Петренко, д-р екон. наук
Л. М. Зайченко, д-р екон. наук
Т. Б. Репітний, д-р екон. наук
В. І. Савицький, д-р техн. наук
П. І. Демидченко, д-р техн. наук
В. І. Пилипенко, д-р техн. наук
Є. В. Котурба, д-р техн. наук
Л. М. Дерман, д-р психологічних наук
О. І. Шаров, канд. г-м. наук
Т. А. Венгуніс, канд. техн. наук
Ю. І. Пилипенко, канд. екон. наук

Засновники:

Національний гірничий університет
National Mining University
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України
Institute of Industrial Economics
of the National Academy of Sciences of Ukraine

Видавець:

Національний гірничий університет
National Mining University

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради
Національного гірничого університету
(протокол № 10 від 26.09.2003 року)

Відповідальний секретар:

І. В. Дячкова

Літературні редактори:

І. В. Дячкова (українська, російська мова)

М. В. Орел (англійська мова)

Комп'ютерна верстка та дизайн:

В. С. Карманов

Телефон: (8056) 744-61-91; (80562) 45-85-23

Телефон / факс: (8056) 744-61-91

E-mail: EcoMess@lmu.org.ua

Адреса редакції:

49027, Дніпропетровськ,
пр. К. Маркса, 19

Журнал зареєстрований у Державному комітеті інформаційної
політики, телебачення і радіомовлення України.
Свідчення серії КВ № 7070 від 18.03.2003.

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади
дозволено лише за згодою автора і редакції.

При передрукуванні посилатися на
“Економічний вісник Національного гірничого університету”.

Статті проходять обов'язкове рецензування.
Редакція зберігає за собою право редагування

Редакційно-видавничий комплекс Національного гірничого університету
49027, Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19

Підписано до друку 24.12.2003 р. Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. № 469.

© НГУ

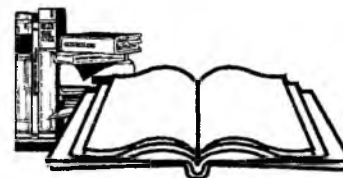
ЗМІСТ

Економічна теорія	ПИЛИПЕНКО Г.М. Еволюція теорії ринкової рівноваги та механізм її досягнення в сучасній економіці. 4 ЧЕКУШИНА Ю.В. Сучасні тенденції на світовому ринку праці та українські реалії (огляд наукових публікацій) 11 ШЛЮСАРЧИК Б. Попитово - пропозиційні передумови конкурентоспроможності в сучасних теоріях міжнародної торгівлі 16
Економіка промисловості	ДЬЯЧКОВА І.В. Світовий ринок вугілля: стан, тенденції розвитку та перспективи українських експортерів. 23 САЛЛІ В.І., ЧМИХУН В.О. Підвищення ефективності інвестиційних процесів на мало перспективних вугільних шахтах 31
Економіка підприємства	ДЕРЕЗА В.М. Диверсифікація виробництва і капіталу та оцінка її ефективності 39 ГЕРАСИМОВА І.Ю. Вплив концентрації виробництва на ефективність праці робітників з видобутку вугілля 44 ЛЯШЕНКО В.І. Шляхи формування сприятливих умов для розвитку малого бізнесу в Україні. 51
Фінанси галузі та підприємства	ЄРМОШКІНА О.В. Побудова системи управління фінансовими потоками підприємства в ринкових умовах 56 СОЛЯНИК Л.Г. Ефективне управління оборотними активами - ключовий фінансовий важіль поліпшення результатів фінансово-господарської діяльності підприємств. 64 КОНОВАЛЮК В.І. Проблеми формування системи оподаткування монополій видобувної промисловості. 71 ШИШКОВА Н.Л. Удосконалення аналітичного етапу підготовки до проведення санації. 81
Економіка природо-користування	ДРАЧУК Ю.З. Механізм визначення ефективності науково-технічних заходів щодо екології у вугільному виробництві. 89
Менеджмент	УСАТЕНКО О.В., ГРОШЕЛЕВА О.Г. Роль інструментів стратегічного менеджменту для малого бізнесу 96 ЯКОВЕНКО О.А. Розробка організаційної структури підприємства, що забезпечує ефективне управління витратами. 102

CONTENTS

Economic Theory	PYLYPENKO G.M. Evolution of the market equilibrium theory and adjustment mechanism in the modern economy. 4
	CHEKUSHYNA Y.V. Modern tendencies in the world labor market and Ukrainian reality (review of scientific works) 11
	SHLYUSARCHYK B. The demand-and-supply prerequisites in modern theories of foreign trade 16
Industrial Economics	DYACHKOVA I.V. The world coal market: condition, tendencies of its development and the outlooks of Ukrainian exporters. 23
	SALLI V.I., CHMYKHUN V.O. Increasing the efficiency of investment processes at inefficient coal mines. 31
Business Economics	DEREZA V.M. Diversification of production and capital and the evaluation of its effectiveness 39
	GERASYMOVA I.Y. Influence of the concentration of production on labor productivity of coal miners 44
	LYASHENKO V.I. Ways of forming favorable conditions for the development of small business in Ukraine. 51
Branch and Corporate Finances	YERMOSHKINA O.V. Creating the system of financial flow management of an enterprise in the market conditions 56
	SOLYANYK L.G. Effective current assets management – a key control-lever for improving the results of financial and economic activity of an enterprise. 64
	KONOVALYUK V.I. Problems of forming the system of taxation of monopolies in the extractive industry 71
	SHYSHKOVA N.L. Improving the analytical stage of preparing for sanitation 81
Rational Management of Nature	DRACHUK Y.Z. The mechanism of evaluating the efficiency of scientific and technical measures with regard to the ecology in the coal production. 89
Management	USATENKO O.V., GROSHELEVA O.G. The role of tools of strategic management for small business. 96
	YAKOVENKO O.A. Working out the plant management organization to ensure the effective expenditure control. 102

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ



УДК 330.36.01

Пилипенко Г.М.

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ РИНКОВОЇ РІВНОВАГИ ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ ДОСЯГНЕННЯ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розглядається еволюція поглядів на сутність ринкової рівноваги у світовій економічній теорії, формується сучасне розуміння даної категорії і визначається практичне значення наукових здобутків у процесі регулювання співвідношень попиту і пропозиції на ринку.

Evolution of views on the nature of market equilibrium in the world economic theory is considered. The present-day understanding of the given concept is formulated and the practical value of scientific achievements is determined in the supply and demand adjustment process.

Попри всі негаразди і проблеми людство завжди прагнуло до стабільності. У царині економічних відносин це виражалось у досягненні стабільно високих реальних доходів споживачів і максимальних прибутків підприємців, відсутності різких коливань рівнів цін і зайнятості, ВВП і платіжного балансу. Над пошуком такого стану економіки, в якому б були відсутні внутрішні тенденції до порушення стабільності, працювало не одне покоління економістів-теоретиків і політиків. Спочатку це був мікроекономічний аналіз загальної ринкової рівноваги, який поступово трансформувався у макроекономічні моделі, а потім – у досить вдале їх поєднання.

Трансформація економіки України до системи соціально-орієнтованого ринкового типу і неможливість вирішення цілої низки економічних проблем, пов'язаних з її нестабільністю, суттєво активізували сучасних дослідників на вивчення природи економічної рівноваги факторів, що її визначають. Роботи таких економістів, як В.Д. Белкін, Н.В. Белих, В.В. Івантер, В.М. Полтерович, А.П. Яркін зробили вагомий внесок у теорію рівноваги попиту і пропозиції.

Однак, незважаючи на певний доробок, стан ринкової рівноваги здебільшого пов'язується із досягненням балансу між попитом і пропозицією. Використовуючи важелі бюджетної та кредитно-грошової політики, регулюючі органи намагаються посередництвом впливу на товарно-грошові потоки досягти їх урівноваження. У короткотерміновому періоді це вдається, але попри всі зусилля уряду рівновага, досягнута у такий спосіб, не є стійкою. Тому дослідження у даній галузі не втрачають своєї актуальності.

Метою даної статті є з'ясування сутності економічної рівноваги в процесі дослідження генезису даної теорії і визначення на цій основі важелів, за допомогою яких можна здійснювати вплив на механізм досягнення рівноважних станів у конкретній економіці.

Стан економічної рівноваги, зазвичай, характеризується тим, що ні один із економічних агентів не виявляє зацікавленості у його зміні за допомогою засобів, якими він володіє. Однак таке розуміння природи рівноваги, здійснене у першому трактуванні В. Парето, виникло не відразу, а в результаті досить тривалої еволюції.

Витоки теорії ринкової рівноваги знаходяться ще у вченні французьких фізіократів XVIII століття, а саме, в роботі Ф.Кене "Економічна таблиця" ми бачимо першу спробу

аналізу того, як відбувається рух товарів і грошей між різними галузями економіки. Як палкий поборник ідей фізіократії Ф.Кене ставив перед собою лише завдання довести переважне значення сільського господарства в економіці і здатність лише сільськогосподарського виробництва створювати чистий продукт суспільства.

Аналогічна схема була розроблена і К.Марксом у другому томі "Капіталу". Здійснюючи аналіз закономірностей суспільного відтворення вчений виходить із першочергового значення промисловості і будує схеми простого і розширеного відтворення у суспільстві. Однак, обидві моделі представляли собою досить загальну схему розвитку економіки і не ставили за мету детальне вивчення проблем рівноваги.

Заслуга першого точного теоретичного визначення поняття рівноваги належить французькому економісту другої половини XIX століття, представникові лозанської школи Л.Вальрасу, який описав природу рівноваги наступним чином: "Це стан, при якому ефективна пропозиція та ефективний попит на виробничі ресурси (послуги) врівноважуються на ринку послуг, ефективна пропозиція та ефективний попит на продукти врівноважуються на ринку продуктів і, нарешті, продажна ціна продуктів дорівнює витратам виробництва, вираженим у продуктивних послугах." [1, 56].

Викладаючи свою теорію у систематизованому вигляді, Вальрас записав систему рівнянь, яка повинна була відображати групу умов, що відповідають станові загальної рівноваги. У моделі Вальраса передбачалося, що має місце досконала конкуренція і тому ціна продукту дорівнювала витратам на його виробництво. Уся маса товарів поділялась на дві групи: групу з n -факторів виробництва (продуктивних послуг, по Вальрасу) і групу m -кінцевих продуктів. Процес виробництва характеризувався жорсткою технологічною залежністю між витратами факторів виробництва і випуском продукції: саме одиниця кінцевого продукту i -виду виробляється за допомогою A_{ij} одиниць фактора j -виду. Невідомими в системі виступали: D_i – попит на i -й кінцевий продукт, S_j – пропозиція j -го фактора виробництва, P_i – ціна i -го продукту, P_j – ціна j -го фактора виробництва. Основним кістяком, на якому будувалася модель рівноваги Вальраса, були рівняння попиту та пропозиції на кожен товар як функції цін усіх товарів:

1. Попит на i -тий кінцевий продукт є функція всіх цін:

$$d_i = d_i(p_1, p_2, \dots, p_m; r_1, \dots, r_m); \quad i = 1 \dots m$$

2. Пропонування j -того фактора залежить від системи цін:

$$s_j = s_j(p_1, \dots, p_m; r_1, \dots, r_m); \quad j = 1 \dots m$$

3. Ціна продукту дорівнює витратам виробництва:

$$p_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} r_j; \quad j = 1 \dots n$$

4. Попит на фактори виробництва дорівнює їх пропонуванню:

$$s_j = \sum_{i=1}^m a_{ij} d_i; \quad i = 1 \dots m$$

5. Оскільки при будь-яких P_i , d_i , S_j і I_j , які задовольняють умовам 3 і 4, має місце:

$$\sum_{i=1}^m p_i d_i = \sum_{j=1}^n r_j s_j,$$

то встановлюється рівність попиту і пропонування.

Як економіст, Вальрас не ставив питання про існування рішення запропонованої ним системи рівнянь. Доведення існування рівноваги для спеціально сформульованої моделі економіки вперше було дано А.Вальдом тільки у середині 30-х років нашого сторіччя.

Прошло майже двадцять років, перш ніж Дж. Нейман, К. Ерроу, К. Дебре, Р. Аллен і Д. Хікс при аналізі процесу формування попиту і, особливо, виробництва товарів, запропонували використовувати екстремальну задачу на відміну від функціонального підходу Вальраса-Вальда. А саме, дані автори припустили, що виробник товарів при вирішенні питання про те, що виробляти вирішує задачу по максимізації прибутку, а попит споживача визначається з вирішення екстремальної задачі на максимум функції корисності або переваги при бюджетному обмеженні.

З введенням даних припущень модель загальної економічної рівноваги отримала наступний вигляд. У замкнутій економічній системі з n -учасниками виробництва, обміну і споживання, а також m -товарами, які виробляються і споживаються протягом усього періоду, що розглядається, кожен учасник має деякий запас благ і кожному споживачеві відповідає певна функція порядкової корисності. Виробництво ведеться N -фірмами, для кожної з яких задана виробнича функція. Загальний прибуток R для всієї системи розподіляється між підприємцями в певній пропорції з коефіцієнтами пропорційності t_i , так що n -й підприємець отримує прибуток у розмірі $t_i R$. Передбачається, що $\sum t_i = 1$ і якщо i -та особа не є підприємцем, $t_i = 0$. Невідомими є обсяги виробництва або споживання і ціни.

Ціна одного товару приймається рівною одиниці, наприклад $P_m = 1$. Система, що описує стан загальної рівноваги, містила три групи рівнянь: перша група виходила із умови максимуму корисності для кожного споживача при обмеженні на розмір його доходу, друга група – з умови максимуму прибутку для кожного підприємця при обмеженні на характер і розмір його випуску, що накладається функцією виробництва, у третю групу входили рівняння, що виражають рівність попиту і пропозиції по всій номенклатурі товарів, що розглядаються, і умови утворення прибутку як різниці між ціною продажу і ціною покупки.

Приблизно в цей же час Л.В. Канторович запропонував свою модель оптимального планування або, за іншою термінологією, модель економіки добробуту, що будувалася також на екстремальній задачі випуклого програмування. У своїй роботі з питань виробничого планування[2] написаній у 1939 році, Л.В. Канторович прагнув розробити метод, що дозволяв би вибрати із декількох можливих такий процес виробництва, що забезпечував би максимізацію випуску продукції. Таким чином, була сформульована раціональність поведінки виробників і раціональність поведінки споживачів в умовах досконалої конкуренції, а також раціональність рішень в економіці. Рівновага зв'язувалася з досягненням рівності попиту та пропозиції.

Наступні дослідження призвели до істотного збагачення поняття економічної рівноваги за рахунок більш адекватного відображення реальних економічних процесів. Існування в економіці монополій, олігополій, економічних коаліцій і інших явищ, що не вкладалися у рамки традиційної доктрини вільного ринку, модифікували методи досягнення економічної рівноваги. Ринок досконалої конкуренції, на якому безперешкодно діє велика кількість виробників і споживачів, так що жоден з них не здатний вплинути на ринкові ціни, вже не мав широкого розповсюдження. Процеси встановлення рівноваги цін стали залежати від ступеня монопольної влади і прийняття на цій основі рішень виробників. Новий механізм досягнення рівноваги вимагав більш адекватної економічної теорії.

На противагу мікроекономічному підходу до аналізу економічних процесів, в центрі якого знаходилася окрема фірма, проблема мінімізації її витрат і максимізації прибутку як джерела нагромадження капіталу, Дж. Кейнсом було розроблено макроекономічний підхід, за яким дослідження рівноваги зводилось до з'ясування залежностей між сукупними народногосподарськими величинами – національним доходом, заощадженнями, інвестиціями, споживанням і т.д. Завдяки застосуванню нової методології стало очевидним, що умови процвітання окремої фірми зовсім не ідентичні умовам процвітання економіки в цілому. Між ними можуть виникати протиріччя, вирішення яких варто шукати на шляхах відновлення загальнонаціональних економічних пропорцій, що характеризують стан рівноваги. У своїй роботі "Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей" (1936р.) Дж. Кейнс припустив, що головним фактором досягнення рівноваги є достатня величина "ефективного попиту", який складається з двох компонентів – споживчого попиту і інвестиційного. Якщо сукупний попит, вважав Кейнс, падає нижче очікуваної підприємцем величини, у силу чого не представляється можливим покриття витрат виробництва, відбувається згортання виробництва, що призводить до безробіття. Навпаки, виробництво одержує поштовх, якщо сукупний попит перевищує очікувану величину. Ефективним є рівень сукупного попиту, що веде до встановлення рівноваги. Спроба визначити закономірності руху ефективного попиту і приросту національного доходу (який є чинником, що визначає рівень зайнятості) складає центральну проблему досліджень Кейнса.

Розглянувши ряд об'єктивних і суб'єктивних факторів, що впливають на особисте споживання, Кейнс прийшов до висновку про визначальний вплив змін реального доходу на обсяг споживання. Приріст особистого споживання є, на його думку, стійкою функцією приросту доходу. Оскільки, відповідно до припущення Кейнса, тільки частина приросту доходу витрачається на споживання, то гранична схильність до споживання (відношення приросту споживання до приросту доходу) являє собою величину хоча і стійку, але меншу за одиницю. Це означало, що в міру росту доходу приріст споживання сповільнюється. У цьому вбачається одна з причин зниження частки споживання в доході протягом фази циклу.

Ця динаміка споживання пов'язувалася зі схильністю індивіда споживати все менше в міру збільшення свого доходу, а зберігати більше. З даного положення випливало, що для підтримки стабільного росту національного доходу повинні збільшуватися капіталовкладення, покликані поглинати обсяг заощаджень, що має тенденцію до постійного зростання. Таким чином, Кейнсом було встановлено зв'язок між капіталовкладеннями, споживанням і національним доходом, яка отримала назву концепції мультиплікатора. Суть її в наступному. Між приростом інвестицій і приростом національного доходу існує стійке співвідношення, яке базується на тому, що кожна витрата на інвестиції (або інші автономні витрати) перетворюється в первинні доходи, потім частина з них, витрачаючись, перетворюється у вторинні доходи і т.п. Одночасно збільшується і зайнятість, і обсяг виробництва. Тривалість, загальний ефект мультиплікаційного процесу, так як і сама величина мультиплікатора, залежить від того, у якій пропорції дохід розділяється на споживання і заощадження. Чим більша частина доходу споживається і чим більше доходів буде породжувати первісно інвестована сума грошей, тим тривалішим буде і мультиплікаційний ефект.

Отже, теорія мультиплікатора, пов'язавши приріст національного доходу з приростом особистого споживання, що породжується витратами-інвестиціями або державними витратами, відкрила можливість прямого впливу на процес встановлення і підтримки рівноваги з боку держави посередництвом грошово-кредитної і бюджетної

політики. Одночасно, введення Дж. Кейнсом в економічну теорію таких елементів, як періоди часу, запізнювання і очікування, дало можливість переходу до аналізу динамічних станів рівноваги, розпочатих згодом Д. Хіксом, Р. Харродом, Е. Домаром і Е. Хансеном

Дані автори зосередили свою увагу на вивченні факторів, що визначають потенційно можливе зростання національного доходу у довгостроковому плані. На відміну від кейнсіанського підходу, що пов'язав динаміку особистого споживання з психологічною схильністю індивідів витратити повільніше, ніж ростуть їхні доходи у короткостроковому плані, були досліджені причини стійкості частки споживання у доході або навіть його росту на тривалих часових інтервалах. Що стосується інвестиційної функції, то нові теоретики визначили її як функцію приросту доходу або необхідної величини капіталу, що відповідає приросту доходу, на відміну від тверджень Кейнса про її залежність від очікуваної норми прибутку. У новій версії інвестиційного попиту вирішальне значення мав показник приростної капіталомісткості (співвідношення приросту капіталу до приросту продукції), що одержав назву акселератора. Якщо мультиплікатор визначав кінцевий вплив інвестицій на зростання національного доходу, то акселератор характеризував зв'язок між національним доходом і інвестиціями.

З відкриттям принципу акселерації були розкриті закономірності наступного порядку. Зростання національного доходу вимагає розширення виробничих потужностей і, у зв'язку з цим, нових капіталовкладень тільки тоді, коли буде досягнута повна або майже повна зайнятість. У свою чергу зниження або навіть уповільнення темпів росту національного доходу призведе до падіння темпів капіталовкладень і навіть деінвестування. Таким чином, поєднання концепцій мультиплікатора і акселератора дало можливість зрозуміти рух національного доходу у часі і охарактеризувати умови так названого стійкого стану економіки, тобто умови динамічної рівноваги, а також того, як економіка пристосовується до неї.

Із створенням Дж. Кейнсом макроекономічного аналізу, а також внаслідок розпочатої П. Самуельсоном інтеграції макро- і мікроаналізу за допомогою так званого "неокласичного синтезу" [3], моделі рівноваги перетерпіли своєрідну модифікацію. Їх межі були істотно розширені з урахуванням того, що в механізмі встановлення рівноваги все більшу роль стало відігравати державне регулювання. Це вимагало введення в аналіз проблем рівноваги нових змін.

Дж. фон Нейман і О. Моргенштерн у своїй роботі "Теорія ігор і економічна поведінка" (1944) здійснили спробу з математичною точністю описати деякі невирішені мікроекономічні проблеми рівноваги. Основним посиленням їх теорії була ідея про те, що індивідуум в економічній системі прагне максимізувати виграш або мінімізувати програш так само, як при грі в шахи або покер. Запропонована авторами теорія ігор містила в собі дещо більше, ніж звичайну ідею максимізації: в ній результат угоди залежав не лише від того, чого прагне досягти один гравець, але і від намірів інших гравців. За висловлюванням Неймана і Моргенштерна, кожен гравець прагне максимізувати функцію, коли не всі змінні величини йому підконтрольні. Задача на максимум перетворювалася у комплекс задач на той же максимум, в яких визначальні принципи або стратегії гравців неоднакові.

Теорія ігор стверджує, що результат гри, або "виграш", може бути визначений заздалегідь. Вирішальними факторами стають різні, але, проте, спільні дії, що здійснює кожен гравець. В умовах деякої невизначеності кожен гравець знаходиться у стані послідовної зміни переваг тієї або іншої стратегії. Як тільки стає відомим, чи ведуть переваги до досягнення максимуму або мінімуму, застосування до них ймовірних

характеристик дозволяє зробити остаточний вибір. Коли стратегії гравців збігаються, тобто коли значення максимуму або мінімуму знаходяться в одній точці, досягається рівновага. Таким чином, була визначена стратегія в грі, де спосіб дії гравців визначався суперечливими або схожими інтересами, доступністю інформації і існуванням раціонального вибору, або, можливо, випадку [4].

Завдяки дослідженням Дж.фон Неймана й О. Моргенштерна в економіку потрапили погляди про множинність і суперечливість економічних інтересів, заснованих на вірогідних характеристиках вибору в умовах невизначеності. Стан рівноваги економічної системи став пов'язуватися не тільки (і не скільки) з рівністю попиту та пропозиції, скільки з балансом інтересів.

А. Бергсон, П. Самуельсон і К. Эрроу [5] припустили, що раціональний суб'єкт має не лише споживацьку функцію, яка характеризує його поведінку на ринку, але і функцію переваг, що відображає його психологічні оцінки стану економіки в цілому. Вважаючи, що такі функції є у всіх суб'єктів економічної системи, автори довели, що за допомогою певного механізму прийняття колективних рішень можна побудувати суспільну функцію переваг соціальних станів, яка відображає інтереси всього суспільства. Вона досягає максимуму, коли ринковий механізм, що підтримується державним регулюванням, приводить економіку до найбільш бажаного для реалізації економічних інтересів стану. Рівновага у цьому змісті стала схожою на рішення гри багатьох осіб.

Рівноважне рішення гри, при якому стратегія гри кожного гравця оптимальна при умові вибору стратегії іншим гравцем, тобто, коли у кожного гравця немає стимулів змінити свою стратегію після з'ясування того, яку стратегію обрав інший гравець отримало назву рівноваги Неша (на честь американського математика-теоретика ігор Джона Неша) і стало головною складовою сучасного визначення рівноваги, введенного до наукового вжитку К. Эрроу і Ж. Дебре [6]. Останні фактично поєднали рішення гри у розумінні Неша з матеріальним балансом Вальраса-Вальда. Класичне в даний період визначення економічної рівноваги інтерпретується у такий стан системи, в якому економічні інтереси суб'єктів господарювання погоджені і на цій основі існує збалансованість попиту і пропозиції.

На змістовному рівні таке формалізоване визначення рівноваги може бути розглянутим як такий стан економічної системи, у якому інтереси суб'єктів погоджені. Дійсно, стан рівноваги є для кожного економічного суб'єкта бажаним з точки зору його власних інтересів за умови, що всі учасники економічних відносин дотримуються рівноважних стратегій поведінки.

Розуміння рівноваги у значенні погодження, гармонізації економічних інтересів має досить велике значення. У методологічному плані даний підхід дає своєрідний ключ до з'ясування нестійких станів ринкових попиту і пропозиції і відкриває реальну можливість регулювання даних станів.

Так, реалізація економічних інтересів суб'єктів господарювання здійснює безпосередній вплив на інтенсивність матеріально-речових і вартісних потоків в економіці. Економічні інтереси виступають не чим іншим, як критеріями, якими керуються суб'єкти у процесі прийняття рішень, а інтенсивність відповідних потоків – результатом реалізації даних рішень. Виходячи з цього, інтенсивність матеріально-речових і вартісних потоків в економіці можна розглядати як проекцію системи інтересів суб'єктів економіки на дані потоки, опосередковану господарським механізмом. Тоді рівність попиту і пропозиції (як деяке співвідношення інтенсивності потоків) є проекцією певних станів системи економічних інтересів, а саме стану їх погодженості.

Отже, можна говорити про те, що збалансованість попиту і пропозиції є зовнішня, кількісна характеристика економічної системи у стані погодженості інтересів. Тому, лише створивши умови для погодженості інтересів, можна розраховувати на досягнення рівноваги між попитом і пропозицією. У протилежному випадку остання ніколи не буде стійкою – нереалізовані інтереси господарюючих суб'єктів будуть відштовхувати параметри попиту і пропозиції від кількісної збалансованості.

Література.

1. Walras L. Theorie mathematique de la reches sociale.- Lausanner, 1886.- P. 61.
2. Канторович Л.В. Математические методы организации и планирования производства.-Л: ЛГУ, 1939. – 632с.
3. Самуельсон П. Экономика.- М.: НТО "Алтон", 1994. т. 1. –332 с.
4. Никайдо Х. Выпуклые структуры и математическая экономика. – М.: Прогресс, 1979. –592 с.
5. Столярю Л. Равновесие и экономический рост. – М.: Статистика, 1974. – 523 с.
6. Arrou K . Vatures and Collectiv Decision – making Philosophy and Economic Theory. - Jxford , 1979– p. 57–58.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Тарасевичем В.М. 22.09.03

Надійшла до редакції
02.09.03

УДК 331.52:339.922

Чекушина Ю.В.

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПРАЦІ ТА
УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ (ОГЛЯД НАУКОВИХ ПУБЛІКАЦІЙ)**

Стаття присвячена аналізу наукових робіт та публікацій українських, російських та німецьких науковців з проблем функціонування ринків праці в контексті глобалізації економічних відносин.

The article is devoted to the analysis of scientific works and publications of Ukrainian, Russian, and German scientists on the topic of the problems of labor market functioning in the context of globalization of economic relations.

Однією з найскладніших соціально-економічних проблем в умовах ринкової трансформації економіки України є формування ринку праці. На сучасному етапі існує потреба дослідження процесу формування національного та світового ринків праці. На перший план при цьому виходять проблеми зменшення обсягів прихованого безробіття, прогнозування та регулювання неформальної зайнятості, нелегальної трудової міграції, нейтралізації негативних економічних та соціальних наслідків безробіття, розробка пропозицій та рекомендацій щодо підвищення ефективності державного регулювання сфери зайнятості у контексті сучасних процесів глобалізації економічних відносин.

Зайнятість та ринок праці здавна були об'єктом дослідження економічної науки. У вітчизняній та зарубіжній літературі існує чимало фундаментальних праць, присвячених їх вивченню, а наприкінці ХХ ст. економічна наука приділяє значну увагу механізмам функціонування ринку праці у перехідних економіках. Українські вчені останнім часом адекватно реагують на дослідження відповідних міжнародних організацій та науково-дослідних установ щодо визначення нових світових тенденцій на ринку праці. Про це свідчать публікації в науковій та професійно спрямованій літературі, які можна класифікувати так: теоретичне обґрунтування концепції впливу глобалізації; моделювання і сегментація; визначення причинно-наслідкового зв'язку світових проблем з національними.

Розглянемо наукові доробки деяких авторів детальніше.

Надамо теоретичні концепції у їх географічному ракурсі, тобто проаналізуємо специфіку наукових підходів авторів різних країн, наприклад, України, Росії, Німеччини.

Аналіз публікацій українських науковців свідчить, по перше, про намагання примиритися з фактом розвитку глобалізації економіки як сталого процесу [2], по-друге, знайти адекватні заходи його пом'якшення [5] і, по-третє, розробити ефективну систему економічної безпеки країни [6]. Українські "глобалісти" вважають, що глобалізація економіки, загострення міжнародної конкуренції, по-новому поставили з 90-х років ХХ ст. проблеми регіонального і національних ринків праці, політику міжнародних і національних інститутів, пов'язаних з регулюванням зайнятості населення. На перший план виходить питання гнучкості праці, її більшого пристосування до прискореної зміни структури і технологічної бази виробництва. Вирішення цієї проблеми тісно пов'язане з необхідністю підтримки зайнятості, обмеження безробіття, розширення перепідготовки працівників, а також забезпечення їхньої соціальної захищеності.

Сьогодні можна погоджуватися або ні з самим фактом глобалізації економіки але не можна ігнорувати прояви відповідних процесів. Як вважає доктор економічних наук Р.В. Кучуков (Москва), глобалізація охоплює такі сфери економічних відносин [4]:

- міжнародна торгівля: товарами, послугами, технологіями;

- міжнародний рух факторів виробництва: прямі інвестиції, капітал, праця;
- міжнародні фінансові операції: кредити, операції з валютою, цінними паперами, залучення коштів.

Також вчений висвітлює такі можливі тенденції глобалізації економіки:

1. Прискорення руху міжнародних факторів виробництва стало поштовхом інтернаціоналізації виробництва і фінансів. Вони містять не тільки територію, як це відбувалось на минулих етапах, а й господарюючих суб'єктів різних країн, діючих в різних сферах.
2. Посилення динамізму процесів інтернаціоналізації призводить до інтеграції капіталу багатьох країн в різних формах і проявах; у свою чергу ці процеси сприяють закріпленню зв'язків національних економік окремих країн.
3. Синхронізація розвитку економіки окремих країн висвітлює прояви світової фінансово-економічної кризи в окремих сегментах міжнародної системи економіки та фінансів.
4. Формування в результаті кризи могутніх інерційних та автономних сил блокує всі зусилля національних держав і міжнародних організацій у сфері подолання кризового розвитку.

Науковці Німеччини на противагу російським економістам не приділяють багато уваги глобалізації саме економічних відносин. Найбільша частина з них вважає, що глобалізація торкається політики країн та психології людини. Наприклад, К. Децер ввів до наукового обігу поняття "Номо оекономісус" щодо типу людини, який домінує в сучасному суспільстві багатьох країн [8].

Українські вчені вважають, що найбільш важливим сегментом у сфері праці є категорія зайнятості, бо проблема працевлаштування постає в різних країнах світу найбільш гостро.

Модернізація старих і створення нових галузей економіки призвели до якісної зміни структури зайнятості. Починаючи з 70-х років, головна тенденція трансформації її галузей була схожою для всіх розвинених країн, але вона відрізнялася залежно від низки чинників: економічна політика, стратегія фірм та галузева структура зайнятості, що утворилась на початку 70-х рр.

У результаті, в рамках загальної тенденції переливу робочої сили з виробничих галузей в сферу послуг, утворилися різні національні типи структури зайнятості. У англосаксонських країнах сформувалась так звана "інформаційна" модель структури зайнятості, в якій сфера послуг стала провідним елементом. У 1996 р. в цій галузі було зайнято у Великій Британії – 70% робочої сили, в США і Канаді – 73%.

Друга модель, що отримала у науковій літературі назву "інформаційно-індустріальної", представлена Японією та низкою країн Західної Європи (ФРН, Францією). Хоча тут також скорочувалась зайнятість в обробній промисловості, вона, однак, залишалась на досить високому рівні. У Японії в середині 90-х у сфері послуг було зайнято 58,4%, в ФРН – 63, у Франції – 69, в Італії – 62%, при цьому великий відсоток (більше за чверть) належить до категорії самостійних зайнятих.

Одна з основних відмінностей між цими моделями зайнятості проявляється у структурі організації провідного сектору сфери послуг – інформатиці: там у всіх розвинених країнах спостерігаються найбільш високі темпи приросту зайнятості. У США, Канаді і Великій Британії інформатика є самостійним сектором, у якому в 1992 р. було зосереджено відповідно 48,3%; 45,7%; 45,8% всіх зайнятих у сфері послуг. У Японії і ФРН, в країнах з економікою, що динамічно розвивається, показник значно нижчий (відповідно 32,2% і 28,4%). Це пояснюється головним чином тим, що в цих країнах обробка інформації інтегрована безпосередньо у виробничий процес. Зростання

зайнятості у сфері інформатики пов'язане з перетворенням знання й інформації в основне джерело підвищення продуктивності праці і економічного зростання. Саме тому галузь інформаційних послуг вважається стратегічною в новій економіці.

Розвиток інформаційних і комунікаційних технологій дає змогу широко використати нетрадиційні форми зайнятості – часткову, тимчасову, короткострокову, контрактну, субпідрядну, надомну. Ці форми посилюють і розподіл на ринку праці – на кадрових працівників і маргінальні групи.

У розвинених країнах, де досягнуто досить високого життєвого рівня, відбувається переоцінка відношення до праці і дозвілля, різних форм організації робочого часу. Так, за оцінкою ОЕСР, від 60% до 85% жінок, працюючих за гнучкою системою організації робочого часу, віддають перевагу цьому виду зайнятості [2].

Технічний прогрес, що супроводжується реформою організації виробничого процесу, сприяв зростанню чисельності кваліфікованої, технічно підготовленої робочої сили, здатної освоювати нову складну техніку. Це призвело до зміни професійно-кваліфікаційної структури робочої сили. В її складі збільшувалась частка управлінських кадрів, наукових працівників і інженерно-технічного персоналу. До середини 90-х років ці категорії працівників становили більше 1/3 економічно активного населення у США, Канаді, Великій Британії. У Франції і ФРН – більше ніж 1/4 економічно активного населення.

Технологічна і структурна перебудова галузей економіки, з одного боку, як правило, призводить до зникнення робочих місць, а з іншого – до появи нових вакансій. Проблеми виникають в тому випадку, коли ці зміни не супроводжуються адекватними змінами якості робочої сили, що є однією з причин структурного безробіття.

У 90-ті роки рівень безробіття у світі можна порівнювати тільки з показниками 30-х років. Найсерйозніший стан з безробіттям склався в Європейському Союзі, де з 1975 р. йшов процес безперервного зростання його показників, внаслідок чого кількість безробітних до середини 90-х років зроста майже втричі. Протягом останнього десятиріччя безробіття в ЄС не знижується менш ніж 10%. У 1996 р. 18 млн. європейців були без роботи, що становило 10,9% економічно активного населення ЄС. Безробіття є самою серйозною невирішеною соціальною проблемою держав-учасниць ЄС. Особливо у скрутному становищі знаходяться молоді люди, що вперше виходять на ринок праці. Вельми обмежені перспективи отримання роботи у жінок. В результаті частка молоді серед безробітних у 1996 р. становила 21,8%, а у жінок – 12,6%.

Починаючи з 60-х років низькі темпи економічного зростання в країнах ЄС супроводжувались падінням рівня зайнятості, який у 1997 р. становив 60,4% населення працездатного віку. Навпаки, в США рівень зайнятості в цей період піднявся і нині становить 74,8%. Однією з серйозних проблем стало тривале безробіття (від 12 місяців і більше). Хоча у другій половині 90-х років багатьом країнам ЄС вдалося знизити його рівень, він набагато вищий за показник США і Японії. Так, у 1996 р. середній рівень тривалого безробіття в ЄС становив 48,3%, США – 11%, Японії – 18% [2].

Таким чином, протягом 90-х років, як і в попередньому десятиріччі, безробіття залишається однією з найгостріших соціальних проблем в рамках Європейського Союзу. Її вирішення керівництво ЄС пов'язує з проведенням країнами-учасницями координованої і збалансованої макроекономічної політики з урахуванням її впливу на структуру зайнятості, створення єдиного ринку праці.

Молоді науковці намагаються вивчати окремі аспекти існування ринку праці, різні його сегменти та моделі. Зокрема О.В. Ягірська, вивчаючи ринок праці молоді в Україні, вважає, що він, як такий, здатен відтворювати ефективні соціально-трудові відносини в умовах трансформації економіки нашої держави [7]. А.О. Заглинський, порівнюючи ринок

праці з ринком трудових ресурсів та ринком працездатного населення, доходить висновку про функціонування ринку праці лише як сегменту факторів виробництва [3].

Німецькі автори, які займаються дослідженням національних та регіональних ринків праці, вважають, що найбільш важливими є сфери етики, філософії виробництва, соціологічні чинники працевлаштування, культура управління персоналом. Байшайм М. наводить приклади політичного втручання до функціонування ринків праці. Оертер Р. вивчає ринок праці Німеччини, як систему медичних, економічних, психологічних чинників. Багато німецьких науковців визначають мотивацію як головний чинник розвитку ринку праці [9].

Сьогодні вже легко можна визначити, які чинники впливають на розвиток національного ринку праці в Україні. Їх можна поділити на чинники світового та державного значення. Взаємозв'язок цих чинників подає у своїх працях український економіст Р.В. Михайлішин [5].

Навіть побіжний аналіз його робіт показує, що автор належить до науковців, які не відкидають демографічні та соціально-політичні фактори. Наведені їм чинники пов'язані з трансформаційними процесами та повільністю здійснення реальних економічних реформ, структурної перебудови вітчизняної економіки. Внаслідок низького рівня ефективності функціонування директивно-планової системи в країні сформувалися сектори неформальної та нелегальної зайнятості і розвинулось приховане безробіття, яке штучно підтримувалося урядом за допомогою важелів командного управління, формування ринку праці в Україні супроводжується зростанням масштабів та тривалості безробіття [5].

Ще одним аспектом існування ринку праці є демографічна ситуація в країні. Науковці, аналізуючи сучасну інформацію, доводять, що у стратегічному плануванні економіки та політики держави не можна не враховувати демографічні тенденції. А саме: розвиток неформального та нелегального сегментів ринку праці, як прямий наслідок нелегальної трудової міграції та зайнятості в сфері неформальної економіки. Мається на увазі зростання кількості біженців з країн Середньої Азії, Закавказзя та Близького Сходу до країн Європи і їх транзит через Україну. І.І. Афанасьєв, автор статті "Кем будут управлять украинские лидеры в XXI ст.?" [1], не жартуючи, вважає, що управлінці України через 15–20 років змушені будуть мати справу з підлеглими, 25% яких будуть вихідцями з Азії. Тобто для України дуже гостро постає проблема міграції, особливо нелегальної.

У вирішенні проблем зайнятості та безробіття, реформування ринку праці та його сегментації, усуненні нелегальної міграції та зменшення частки неформальної економіки зацікавлені великі верстви населення, тому не випадково стільки науковців розглядає проблеми формування сучасного світового та національного ринку праці. Пошук шляхів створення сприятливих умов функціонування єдиного ринку праці постає зараз однією з головних проблем у діяльності ЄС. Становлення ринку праці в Україні характеризується низкою особливостей. Наприклад, повільною структурною перебудовою економіки, неефективним роздержавленням та приватизацією, слабким розвитком малого та середнього бізнесу, тенденцією до падіння зайнятості. В контексті сучасних процесів глобалізації та бажання України стати повноправним членом Європейського Союзу важко переоцінювати результати наукових досліджень різних авторів у сфері ринку праці та його сегментів. Різне ставлення вчених та науковців до проблем функціонування світового та національних ринків праці дає змогу детально вивчити окремі проблеми, що стосуються саме нашої держави. Збільшення кількості безробітних, поділення ринку праці на сегменти, інтеграція капіталу, зростання

нелегальної міграції – все це є сучасними наслідками глобалізації економічних відносин світу, але й питаннями, які необхідно вирішувати на державному рівні.

Література.

1. Афанасьев И. И. Кем будут управлять украинские лидеры в XXI ст.? // Персонал. – 2001. – №2. – С. 26-30.
2. Біляцький С. В. Нові світові тенденції на ринку праці // Україна: аспекти праці. – 2002. – №4. – С. 3-7.
3. Заглинський А. О. Проблеми розвитку ринкових відносин у сфері зайнятості трудових ресурсів. – Рівне: ППФ “Волинські обереги”, 2002. – 399 с.
4. Кучуков Р. В., Савка А. А. Некоторые особенности процессов глобализации // Экономист. – М. – 2003. – №5. – С. 40-46.
5. Михайлішин Р. В. Формування національного ринку праці в умовах перехідної економіки України: Дис... канд. ек. наук: 08. 01. 01. / Львівський національний університет І. Франка. – Львів, 2000. – 215 арк.
6. Пастернак-Таранушенко Г. А. Демографічна складова економічної безпеки // Вісн. НАН України. – 1995. – №11-12. – С. 26-32.
7. Ягірська О. В. Становлення ринку праці молоді в трансформаційній економіці: Дис... канд. ек. наук: 08. 01. 01. / Київський національний університет ім. Т. Шевченка. – К., 2002. – 229 арк.
8. Detzer Kurt A. Homo oeconomicus und homo faber – dominierte Menschenbilder in Wirtschaft und Technik? – Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft, 1999. – 572 S.
9. Oerter R. Menschenbilder in der modernen Gesellschaft: Konzeption des Menschen in Wissenschaft, Bildung, Kunst und Wirtschaft. – Stutt.: Enke, 1999. – 202 S.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Задосю А.О. 12.09.03

Надійшло до редакції
27.08.03

ПОПИТОВО-ПРОПОЗИЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В СУЧАСНИХ ТЕОРІЯХ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Досліджуються попитові - пропозиційні засади забезпечення конкурентоспроможності країни у світлі сучасних теорій зовнішньої торгівлі. Наведена класифікація зазначених теорій та з'ясовані можливості їх використання для розробки зовнішньоекономічної політики держави.

The demand and supply foundations of ensuring the country's competitiveness in light of modern theories of foreign trade have been investigated. The classification of those theories have been given and the opportunities of using them for developing the country's foreign economic policy have been analyzed.

Зростання масштабів та ролі міжнародної торгівлі у розвитку сучасного світового господарства значно посилює увагу економічної науки до проблем конкурентоспроможності як окремих суб'єктів, та і національних економік в цілому. Ще до недавнього часу більшість учених-економістів пов'язувала конкурентні переваги головним чином з ресурсами, їх обсягами, ціною чи ефективністю використання (так звані чинники пропозиції). Значне поширення як в економічній літературі, так і в практиці господарювання набули класичні теорії абсолютної вартості (А. Сміт), відносної вартості (Д. Рікардо та Р. Торренс), реальної та альтернативної вартості (Дж. Вінер та Г. Хаберлер). Існують численні спроби пояснити конкурентоспроможність країни на світовому ринку з позицій сучасного розуміння ролі окремих факторів виробництва. Вони знайшли своє втілення в неочинникових (Г. Хауфбауер, Р. Болдін, П. Кеесінг, Дж. Ванею) та неотехнологічних теоріях (М.В. Позер, П. Кругман, Р. Вернор). Усі ці теорії об'єднує спроба пояснити конкурентні переваги країни, виходячи з чинників пропозиції.

Однак сьогодні стає усе більш зрозумілим, що міжнародна конкурентність національною економіки на пряму пов'язана зі станом попиту всередині країни. Тому в останні роки все частіше дослідження переорієнтовуються на аналіз попиту як одного з важливих чинників конкурентної позиції країни на світовому ринку. Спробуємо дослідити еволюцію поглядів на попитові-пропозиційні передумови конкурентоспроможності, класифікувати та оцінити можливості їх практичного застосування з позицій сучасних теорій міжнародної торгівлі.

Значення попиту, його величини та структури як джерела компаративної і конкурентної переваги, відзначали багато теоретиків, що займалися вивченням механізмів формування напрямків і структури міжнародного обміну. Насамперед, ця проблема піднімалася при вивченні процесів формування обмінних стосунків, еластичності попиту і пропозиції, terms of trade та чинників, які визначають рівень еластичності у різних країнах і його залежність від обсягів міжнародної торгівлі. Ширше дослідження впливу попиту на міжнародну торгівлю розпочав Дж. С. Мілль, пізніше його продовжили А. Маршалл, Ф. Танссіг, Дж. Кернс, Ф. Грехем, Б. Олін, В. Леонтьєв, С. Ліндер та багато інших авторів неотехнологічних теорій. Крім вищенаведених проблем, вони підкреслювали у своїх дослідженнях тісний зв'язок теорії міжнародної торгівлі з теорією цін (Дж. Кернс), вплив попиту на встановлення цін виробничих чинників і готових виробів (Б. Олін), можливість одержання прибутків завдяки масштабам виробництва та збуту (Б. Олін в неформальній версії теорії багатства ресурсів, і Ф. Грехем).

Зокрема, сугестія Б.Оліна щодо поглиблення спеціалізації та розширення міжнародного обміну при обмеженні асортименту продуктів, які можуть створити умови

для великомасштабного виробництва і одержання значної вигоди від нього, стала поштовхом до формулювання нової теорії – *теорії ємності внутрішнього ринку*. Найбільший внесок у розвиток цієї теорії зробили Ж. Дріз, С. Ліндер і Д. Кісінг [1]. Ці автори вважають, що для країн з великим і ємким внутрішнім ринком характерна значно більша схильність до спеціалізації, особливо в галузях, які гарантують вигоду від масштабності виробництва і збуту. Масштаби їх діяльності дозволяють знизити вартість виробництва продуктів і застосувати досконаліші методи і техніки виробництва, результатом чого є сучасніші модернізовані вироби.

Натомість значна ємність внутрішнього ринку є гарантією реалізації запропонованої товарної маси, що має особливо істотне значення в фазі впровадження, переобтяженій значними ризиком і непевністю. З цієї точки зору набагато важчою є роль малих і середніх країн, які змушені розвивати експортне виробництво для того, щоб досягти вищого рівня цінової і позацінової конкурентності. Ці країни перед прийняттям рішення про розширення виробництва, аналізують ринки потенціальних партнерів і проводять широкомасштабну маркетингову діяльність, яка забезпечує їм вихід на ринки майбутніх партнерів. Звичайно, розширення обсягів виробництва у цих країнах і пошук ринків збуту супроводжується набагато більшим ризиком і невизначеністю, ніж в країнах з великим і ємним внутрішнім ринком. Проте це дозволяє їм черпати користь від розширення масштабів виробництва і збуту.

Не викликає сумніву, що дослідження, пов'язані з теорією ємності внутрішнього ринку, викликали значний інтерес до чинників попиту та їх впливу на напрямки та структуру міжнародної торгівлі. Кінцевим результатом стала поява кількох нових теорій, які в літературі називають теоріями попиту-пропозиції.

Теорія подібності преференцій, творцями якої є С. Ліндер та П. Армінгтон, є першою теорією, що підкреслила значення попитових чинників. На думку творців цієї теорії причину динамічного розвитку обміну між високорозвиненими країнами слід шукати у сфері попиту. Ці країни мають великі запаси капіталу та висококваліфіковану робочу силу і виробляють продукти, покупцями яких стають заможні споживачі. Високий рівень доходу на душу населення у країнах-експортерах і в країнах-імпортерах – це основний чинник, який визначає подібність структур попиту [2], а також величину “репрезентативного попиту” на їх внутрішніх ринках, і є гарантією для розширення виробництва до вигідних масштабів. Однак, враховуючи неповну інформацію про зарубіжні ринки і високу ризикованість експортного виробництва, С. Ліндер вважає, що спершу, після встановлення потреб вітчизняних споживачів, більшість промислових виробів повинна направлятися на внутрішній ринок. А вже пізніше слід експортувати вироблену продукцію у ті країни, де існує досить ємний ринок і подібна структура попиту.

С.Ліндер констатує, що “... інтенсивність міжнародної торгівлі промисловими товарами є тим більшою, чим ближчою є структура попиту в країнах-партнерах” [3]. У країнах з близьким рівнем економічного розвитку подібність преференції дає підстави до розвитку взаємовигідної торгівлі. Інтенсивність міжнародної торгівлі промисловими товарами залежить від різних чинників, які впливають на формування структури попиту, і насамперед, від рівня економічного розвитку, преференції споживачів і головного чинника – рівня середніх індивідуальних доходів у цих країнах [4].

Зростання потреб у імпорті виникає через диверсифікацію попиту і його ненасиченість внаслідок діяльності вітчизняних виробників, які функціонують в умовах олігополістичної конкуренції і пропонують все різноманітніші продукти. Отже, попитові чинники визначають також конкурентність партнерів і їх участь в поділі доходів від міжнародної торгівлі.

Розвитком теорії преференції стала *теорія диференціації продуктів*, авторами якої є П. Армінгтон, Г. Хуфбауер та Х. Хесс [5]. У цій теорії враховується роль чинників попиту в розвитку світової торгівлі продуктами однієї галузі, при чому продуктами, якісно диференційованими. Виокремлюються два типи диференціації:

- 1) диференціація продуктів за країною походження;
- 2) диференціація продуктів як результат монополістичної конкуренції і диверсифікації преференції споживачів.

Отже, на міжнародному ринку формується пропозиція, яку утворює одногалузева продукція з багатьох країн, представлена широкою гамою якісно різних і одночасно високо субституційних продуктів. Окремі країни не виробляють усіх типів даного продукту, але спеціалізуються на виробництві кількох вибраних видів, які є предметом зовнішнього товарообміну. Така вузька спеціалізація підприємств у межах однієї галузі можлива тільки у країнах з заможним суспільством, тобто з високим рівнем доходу на душу населення і значною диференціацією преференції покупців. Споживачі у цих країнах звикли до широкого вибору різних марок і видів, і готові заплатити вищу ціну за різномірність пропозиції. Це створює передумови (мотив) для підприємства, щоб розпочати високе виробництво, додатково мотивоване прагненням одержати доходи від масштабності виробництва і збуту.

Сучасна світова торгівля характеризується зростанням частки диференційованих продуктів у загальних оборотах, і перевагою монополістичної конкуренції на міжнародних ринках. Продукти з високим рівнем переробки, наприклад, автомобілі, електро- та телекомунікаційне обладнання, чи харчова продукція – у багатьох країнах є одночасно предметом і імпорту, і експорту. Така тенденція створює нові джерела компаративної і конкурентної переваги, яка визначає конкурентоспроможність суб'єктів-учасників обміну. Отже, можна зробити висновок, що чим більш однорідними є продукти (наприклад, паливо, сталь), тим сильніше структура обміну залежить від компаративної переваги, основаної на відносній рідкісності (багатстві) виробничих чинників [6]. По мірі зростання ступеня перетворення продуктів різниця в оснащенні ресурсами відіграє значно меншу роль у формуванні світових оборотів, а все більшого значення набирає збільшена диференціація продуктів і попиту. Різні смаки і схильності покупців можуть стати достатньою підставою для розвитку взаємовигідної торгівлі закордонних партнерів, якщо між ними немає істотної різниці у виробничих потенціалах. Отже, згідно з теорією диференціювання продуктів, джерело переваг треба шукати в преференції властивостей продуктів конкурентних фірм з різних країн.

У результаті динамічного розвитку торгівлі диференційованими товарами функціональний характер має виникнення *теорії внутрішньогалузевої торгівлі*, яка інтерпретує процес перекривання експортних та імпортних потоків, пов'язаний із внутрішньогалузевою спеціалізацією.

Ця теорія постійно еволюціонує і все ще не має остаточної і повністю прийнятної дефініції. Триває дискусія на тему передумов виникнення і інтенсивності внутрішньогалузевої торгівлі, методів і способів її оцінки, формування стосунків обміну і вигоди для підприємств (країн) від розвитку цього типу торгівлі.

Згідно з Х. Грубелем і П. Ллойдом теорія внутрішньогалузевої торгівлі “займається аналізом сутності і економічними результатами явища паралельного імпорту і експорту продуктів у рамках тих самих галузей. Принципова різниця між класичною теорією і теорією внутрішньогалузевої торгівлі полягає в тому, що предметом дослідження останньої є, насамперед, вироби, які є близькими субститутами у сферах споживання і виробництва, або в обох цих сферах разом” [7].

У дефініції цієї теорії підкреслюється, що предметом обороту є диференційовані товари, створені у результаті внутрішньогалузевої спеціалізації. Однак, з точки зору теорії, проблема однозначного визначення і відокремлення внутрішньогалузевої торгівлі від внутрішньогалузевої спеціалізації виробництва так і не була вирішена. На думку Ю. Місали внутрішньогалузева спеціалізація виробництва є поняттям вужчим, ніж внутрішньогалузева торгівля в інтерпретації Х. Грубеля і П. Ллойда. Безперечно, це допомагає проаналізувати внутрішньогалузеву торгівлю через призму всіх теорій розвитку торгівлі між основними суб'єктами міжнародного економічного обміну [8]. Проте багато теоретиків, які нині вивчають обмін цього типу, притримуються іншої думки і вважають внутрішньогалузевою тільки міжнародну торгівлю, викликану розвитком спеціалізації внутрішньогалузевого типу. Невирішеність цієї проблеми створює методологічні труднощі, а прийняття відмінної позиції (поряд з розвитком внутрішньогалузевого поділу праці і внутрішньогалузевого обміну) веде до переходу високорозвинених країн та країн, що динамічно розвиваються, від економіки комплементарного типу до субституційної економіки.

Динамічний розвиток в останні 30 років внутрішньогалузевої торгівлі між промислово розвиненими країнами є, насамперед, результатом субституційного ефекту, тобто конкурентного, а не комплементарного, їх забезпечення основними чинниками виробництва і субституційного укладання структур міжнародного обміну. Отже, обмін, оснований на внутрішньогалузевій спеціалізації, є результатом технологічного поступу та структурних перетворень у сфері виробництва і споживання. Значення його сильно підвищилось і викликало серйозні зміни в системі компаративних і конкурентних переваг.

П. Вердорн [9], Ж. Дріз [10] і Б. Баласса, аналізуючи зміни у внутрішній торгівлі країн ЄС, звернули увагу:

- на взаємодію масштабів виробництва і диференціації продуктів на різних національних ринках;
- на процес перекривання імпорتنих і експортних векторів окремих країн-учасниць, а значить і на поглиблення спеціалізації в межах окремих товарних груп;
- на значення, яке має лібералізація торгівлі для реалізації вигод від масштабів при видовженні виробничих серій, а не при збільшенні розмірів підприємства;
- на позитивну кореляцію між ступенем внутрішньогалузевої спеціалізації і рівнем економічного розвитку країни [11].

Внутрішньогалузева торгівля як специфічна форма міжнародного обміну у 60-х рр. стала об'єктом досліджень теоретиків і практиків, які вивчали процеси європейської інтеграції та її ефекти. Її особливе місце в товарообміні розвинутих країн стало підставою численних теоретичних і емпіричних аналізів, які привели до умовиводів про причини розвитку внутрішньогалузевої торгівлі, як горизонтального, так і вертикального типу, про детермінанти її інтенсивності і структури в умовах функціонування поліполістичних і олігополістичних ринків, про математичні формули, які відображають інтенсивність торгівлі цього типу [12]. Створено ряд математичних формул, які відображають значення внутрішньогалузевої торгівлі в глобальному товарообігу. Серед авторів найвідоміших концепцій треба відзначити Р. Вердорна, М. Майкелі, К. Коджіму, Б. Балассу, Х. Глейзера, К. Гооссенса, М. Ванден Еде.

Проте вважається головною і найчастіше використовується формула Х. Грубеля і П. Ллойда. Ці автори формули, яка визначає місце внутрішньогалузевої торгівлі в зовнішньому товарообігу даної країни, не тільки дали визначення такого типу торгівлі, але й поділили теорію внутрішньогалузевої торгівлі на дві окремі теорії: *теорію торгівлі однорідними, гомогенними продуктами* і *теорію торгівлі диференційованими товарами*.

Виокремлюючи форми торгівлі гомогенними продуктами, а саме: прикордонну торгівлю, реекспорт, циклічну торгівлю і торгівлю стратегічними товарами – Х. Грубель і П. Ллойд одночасно вказали причини їх розвитку. Серед них автори назвали:

- різницю вартості транспорту;
- часовий розрив між моментами виробництва і споживання;
- диференціацію продуктів;
- діяльність підприємств, направлену на здобуття вигоди від масштабності виробництва і збуту;
- технологічна прогалина і фази циклу життя продукту;
- нерівномірність потреби в деяких продуктах (наприклад, в електроенергії) на даному відрізку часу;
- поділ праці між функціонуючими філіями великих транснаціональних підприємств.

Проте по мірі розвитку внутрішньогалузевої торгівлі все більша увага зосереджується на обміні горизонтально і вертикально диференційованих товарів. Поняття “горизонтальна диференціація” слід, насамперед, розуміти як пропозицію різних товарів тієї самої якості, а поняття “вертикальна диференціація” – як пропозицію тих самих продуктів, або дуже близьких субститутів, з різним рівнем якості. Передумовою таких критеріїв диференціації є проведений Б. Балассою поділ спеціалізації внутрішньогалузевого типу на вертикальну і горизонтальну, що стало підставою поділу його теорії на:

- теорію внутрішньогалузевої торгівлі, яка відноситься до горизонтальної диференціації товарів;
- теорію внутрішньогалузевої торгівлі, яка відноситься до вертикальної диференціації товарів [13].

Теорія внутрішньогалузевої торгівлі, в основі якої лежить горизонтальна диференціація продуктів, використовує:

- модель Е.Чемберлена, яка визначає диференційовані товари як такі, що відрізняються виглядом і стилем, але мають ідентичне призначення і характеризуються високою еластичністю субституції попиту. Ця модель, що опирається на теорію монополістичної конкуренції [14], стала основою так званого нео-чемберленівського підходу, тобто моделі Діксіта-Стігліца-Кругмана [15], в якій закладається, що кожен споживач, а тим самим і ціле суспільство, прагне купити всі доступні види диференційованого товару. Отже, функцією сучасної торгівлі є розширення доступу до вироблених видів (версій, моделей) продуктів у всіх країнах, які проводять відкриту політику. Суттєвим елементом стратегії конкуренції постачальників різних товарів є реклама як джерело додаткової інформації, необхідної для прийняття споживачем суверенного і раціонального рішення. Значна різноманітність індивідуальних смаків і переваг споживачів та її схильність до купування різних варіантів диференційованого товару призводить до встановлення симетрії між споживачами, що гарантує загальну вигоду у виробничій сфері і сфері споживання, та специфічні вигоди, пов'язані з внутрішньогалузевою торгівлею і спеціалізацією, і які представляють собою результат масштабнішого вибору.

В свою чергу масштабність, прибутки від якої прагнуть одержати виробники, вимагає спеціалізації, тобто обмеження кількості видів (типів) даного диференційованого продукту в рамках окремих підприємств. Такого типу тенденції та умови на ринку і у виробництві запускають механізм олігополістичної конкуренції, яка не змушує жодну фірму залишати ринок через те, що розпочався міжнародний обмін;

– модель К. Ланкастера (пов'язана з концепцією Х. Хоттелінга [16]) досліджує причини утворення споживацького попиту на всі диференційовані товари. К. Ланкастер у своїй теорії споживацького попиту, оснований на ідеї характерних властивостей (атрибутів) продуктів, стверджує, що підставою до диференціації продуктів є низка характерних і очікуваних споживачами властивостей, які мають різні продукти на ринку. Йдеться про різні варіанти (комбінації) бажаних властивостей (наприклад: швидкість, комфорт, розмір, колір, рівень оснащення), які задовольняють очікування різних суспільних груп (осіб) [17]. Різні смаки, нахили споживачів (та їх груп) зумовлюють різну їх поведінку, яка приводить до попиту на цілу гаму товарів на агрегованому рівні, в тому числі в масштабі суспільства даної країни.

Логічним наслідком такої поведінки споживачів на ринку є розширення горизонтальної спеціалізації, яка провадить до реалізації вигод масштабу, зниження собівартості продукції і рівня цін. Крім того, збільшується обмін диференційованих товарів і розширюється вибір та можливість заupu вибраних варіантів продуктів, недоступних в умовах економічної автаркії. Отже, включення теорії міжнародної торгівлі до моделі Ланкастера, дає можливість аналізувати вигоди від торгівлі та наслідки торгівельної політики країни [18]. Насамперед, йдеться про певні наслідки цієї політики в галузі товарообміну ланкастерівського типу.

З теорії та проведених до цього часу досліджень і емпіричної верифікації відомо, що характерною рисою внутрішньогалузевої торгівлі, яка виокремлює її з решти потоків обміну (класичних, пов'язаних з технологічними прогалинами або з життєвим циклом продукту), є те, що вона становить відносно стабільну в часі форму міжнародної торгівлі. Потоки цієї форми торгівлі відзначаються стабільністю, оскільки немає механізмів їх вилучення, притаманних для класичних потоків (які зникають в момент вирівнювання забезпеченості країн виробничими чинниками), або для потоків обміну, диференційованих технологічними пробілами (які існують тільки до моменту ліквідації імітаційного відставання). Ця торгівля може втриматись, якщо розпочнеться процес диференціації товару Y і/або проявиться вигода від масштабів, і/або почнеться внутрішньогалузевий обмін, а значить виникне паралельний імпорт і експорт диференційованого товару. Іншими словами, обмін, ініційований технологічним пробілом, перетворюється на внутрішньогалузеву торгівлю за принципом багатства ресурсів.

Цей принцип і надалі виконує функцію з'ясування передумов розвитку значної частини внутрішньогалузевої торгівлі, значення якої у сучасному міжнародному поділі праці постійно зростає. Її частка в зовнішньому обороті кожної країни та перспективи подальшого зростання мають вирішальний вплив на міжнародну конкурентоспроможність національної економіки в цілому, зокрема її секторів та фірм, і насамперед на їх позиції на експортних ринках.

Таким чином, проведений аналіз попитові-пропозиційних чинників конкурентоспроможності національних економік дозволяє зробити ряд практичних висновків, які, на наш погляд, повинні враховуватися при розробці державної внутрішньої та зовнішньоекономічної політики:

по-перше, країна не може розраховувати на стійкі конкурентні переваги на міжнародних ринках, якщо попит всередині країни пригнічений, а внутрішній споживач не має можливості проводити реальну споживацьку експертизу експортних товарів. Відомий вислів стверджує, що зовнішні конкурентні переваги формуються на внутрішніх ринках;

по-друге, найбільш сприятливі перспективи зовнішньоторгової діяльності складаються між країнами, які мають приблизно однакову структуру внутрішнього

попиту, а їх споживачі віддають переваги приблизно однаковим товарам. З цих позицій Україна та Польща є надзвичайно перспективними партнерами, але, на жаль, цей потенціал сьогодні використовується ще недостатньо;

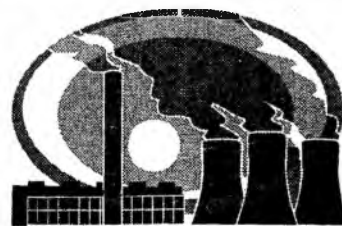
по-третє, перспективним напрямком зовнішньоекономічної діяльності стає перехід від економіки комплементарного типу до економіки субституційного типу. Це передбачає розвиток міжнародної внутрішньогалузевої торгівлі, основаної на диференціації продукції в межах однієї і тієї ж товарної групи.

Література

1. J. Dreze, Les exportations intra - GEE en 1958 at la position Beige// Recheches Economiques de Louvain. - 1961, t. 27; S.B. Linder, An essay on trade and transformation. - New York, 1961; D.B. Keasing, Labor Skills and International Trade. Evaluating Many Trade Flows with Singe Measuring Device// The Review of Economics and Statistics. - 1965, t. 47, nr 3.
2. W. Boyes, M. Melvin, Economics, Houghton Mifflin Company. - Boston, 1990, s. 973-974.
3. J. Misala, Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej. - Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.- 1991.- s. 169.
4. P. Tesch, Die Bestimmungs gründe des internationalen Handels und der Direktinvestitionen. Eine Kritische Untersuchung der außen wirtschaftlichen Theorien und Ansatzpunkte einer standorttheoretischen Erklärung der Leistungs wirtschaftlichen Auslandsbeziehungen der Unternehmen, in: Volkswirtschaftliche Schriften, Berlin. - 1980.-s.171-173.
5. P.S. Armington, A Theory of demand for products distinguished by place of Produktion// IMF Staff Papers. - 1969, t. 16; G.G. Hufbauer, The impact of national characteristics and technology on the commodity composition of trade in manufactured goods. - W: Vernon R (red.) The Technology Factor in International Trade, New York 1970; H. Hesse, Hypotheses for the Explanation of Trade between Industrial Countries, 1953-1970, Tübingen 1974.
6. D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Ekonomia, t. 2, 1990, s. 397
7. H.G. Grubel, P.J. Lloyd, Ultra-Industry trade. The theory and measurement of international trade in differentiated products, New York 1975, s. 35.
8. J. Misala, E.M. Pluciński, Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka, Warszawa 2000, s. 79.
9. P.J. Verdoorn, The intra-Block Trade of Benelux, in: Economic Consequences of the Size of Nation, red. E.A.G. Robinson, London 1960.
10. J. Dreze, Quelques reflexions sereines sur L'adaption de L'industrie Beige an Marche Commun, Comptes Rendus des Travaux de la Societe, Rouale d'Economic Politique de Belgique, No. 275, 1960
11. B. Balassa, Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries, The American Economic Review, June 1966, vol. 106, s. 466-473.
12. J. Misala, E.M. Pluciński, Handel wewnątrzgałęziowy,... op. cit, s. 77-113.
13. B. Balassa, Intra-industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy, World Bank Staff Working Papers, 1979, nr 312.
14. E.H. Chamberlin, The theory of monopolistic competition, Cambridge, 1934.
15. A. Dixit, J. Stiglitz, Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity, American Economic Review, 1977, vol. 67, a також: P. Krugman, Scale Economics, Product Differentiation and the Pattern of Trade, American economic Review, 1980, vol. 70.
16. H. Hotelling, Stability in Competition, Economic Journal, 1929, March, vol. 39.
17. K. Lancaster, Socially Optimal Product Differentiation, The American Economic Review. - 1975. - September, vol. 65. - p. 567-585.
18. K. Lancaster, Protection and Product Differentiation, in: Monopolistic Competition and International Trade, red. H. Kierzkowski, Oxford 1984; C.F. Laaser Karktoffnung und Wettbewerb, des erste Gutachten der Deregulierungskommission, in: Zeitschrift für Verkehrswissenschaft, 1991,2, s. 111-121.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Задосю А.О. 22.09.03

Надійшло до редакції
10.09.03



УДК 339.017:622.332/335

Дьячкова І.В.

СВІТОВИЙ РИНОК ВУГІЛЛЯ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКИХ ЕКСПОРТЕРІВ

Розглянуто сучасний стан та тенденції розвитку світового ринку вугільної продукції і висвітлено основні проблеми та перспективи українських експортерів.

The present condition and tendencies of the development of the world coal market have been reviewed and the main problems and the outlooks of Ukrainian exporters have been highlighted.

У вугільній промисловості України на сучасному етапі її розвитку задіяно 213 підприємств з видобутку вугілля (станом на 2001 рік [1]) із загальною потужністю 104,1 млн. т [2], на яких зайнято 481,2 тис. працівників [1]. Добувна промисловість країни виробляє 5% ВВП, її частка в структурі оптового товарообігу складає 3,42% (за даними [3]).

Вступ України до світової організації торгівлі та інтеграція до ЄС пов'язані із вільним рухом товарів, що викликає необхідність аналізу рівня конкурентоспроможності продукції вугільної промисловості України з метою розробки заходів щодо забезпечення позитивного її розвитку в умовах інтеграції. Тому метою даної публікації є оцінка місця України на світовому ринку вугілля, виявлення факторів, що впливають на конкурентні позиції продукції вітчизняної вугільної промисловості та визначення напрямків розвитку експортного потенціалу галузі в умовах жорсткої світової конкуренції.

На сучасному етапі розвитку світової економіки проблеми енергетичних ресурсів набувають особливої актуальності, оскільки вирішення найважливіших науково-технічних та соціально-економічних завдань потребує, як правило, росту споживання енергетичної сировини. Тенденції розвитку світової енергетики свідчать про те, що навіть на протязі невеликого періоду часу спостерігаються зміни у структурі виробництва та використання енергетичних ресурсів, що обумовлені, по-перше, економією споживання, підвищенням ефективності використання енергоносіїв (енергоємність валового внутрішнього продукту для промислово-розвинутих країн в 1990 р. складала 0,39 т ум. палива на од. ВВП і знизилася до 0,36 т у 2000 р.; для країн, що розвиваються, цей показник, значно вищий і становить, відповідно, – 0,82 т та 0,71 т [4]), а також підвищенням пріоритетності найбільш екологічних видів енергії; по-друге, енергетичний ринок, який є базовим для багатьох галузей економіки та має сезонний характер споживання, залежить від розвитку окремих країн та світового господарства в цілому.

На початку минулого століття важливу роль у структурі споживання первинних енергоносіїв зберігало вугілля (94,4%), в той час як на частку нафти та газу припадало лише (відповідно) 3,8% та 1,4% споживання. Науково-технічний прогрес, активне використання нафто-газових носіїв у виробництві та енергетиці призвели до значного скорочення споживання вугілля (питома вага вугілля серед інших енергоносіїв склала в 2001 р. лише 29,6 %). [5]. Проте, незважаючи на зміни в структурі енергобалансу за пріоритетністю використання того чи іншого виду палива, вугілля займає стійкі лідируючі позиції і за

прогнозами Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) частка твердого палива у 2020 р. буде складати приблизно 25% [6].

Головними виробниками вугілля у світі є такі країни, як Австралія, Індія, Китай, Німеччина, Північно – Африканська Республіка (ПАР), Польща, Росія, США та Україна, при чому список найбільших виробників починаючи з 1985 р. очолює Китай (28,8% від світового видобутку в 2002 р.), далі – США (20,5%), Індія (7,4%), Австралія (7,0%), Росія (5,2%) та Північно-Африканська Республіка (4,6%) (рис.1) [7].

За останні два роки, як свідчать дані [7], спостерігається значне зростання як видобутку, так і споживання вугілля у світі (рис. 2). Звертає увагу той факт, що споживання вугілля перевищує його виробництво, що пов'язано із використанням споживачами значної кількості раніш акумульованих ними запасів вугілля. Так, в США запаси вугілля у споживачів на протязі 2000 р. скоротилися на 34%, в Індії – на 27% [8]. У свою чергу, незважаючи на підвищення попиту на вугілля в світі, в деяких країнах відбувається скорочення як видобутку, так і споживання вугілля, особливо в країнах Західної Європи. Це обумовлено по-перше, зниженням попиту на вугілля завдяки переходу багатьох країн на використання інших видів енергоносіїв в електроенергетиці та промисловості, і по-друге, скороченням обсягів видобутку внаслідок введення в окремих промислово-розвинутих країнах найбільш суворих нормативів екологічності виробництва (прийняття Кіотського протоколу в 1997 р. [9]).

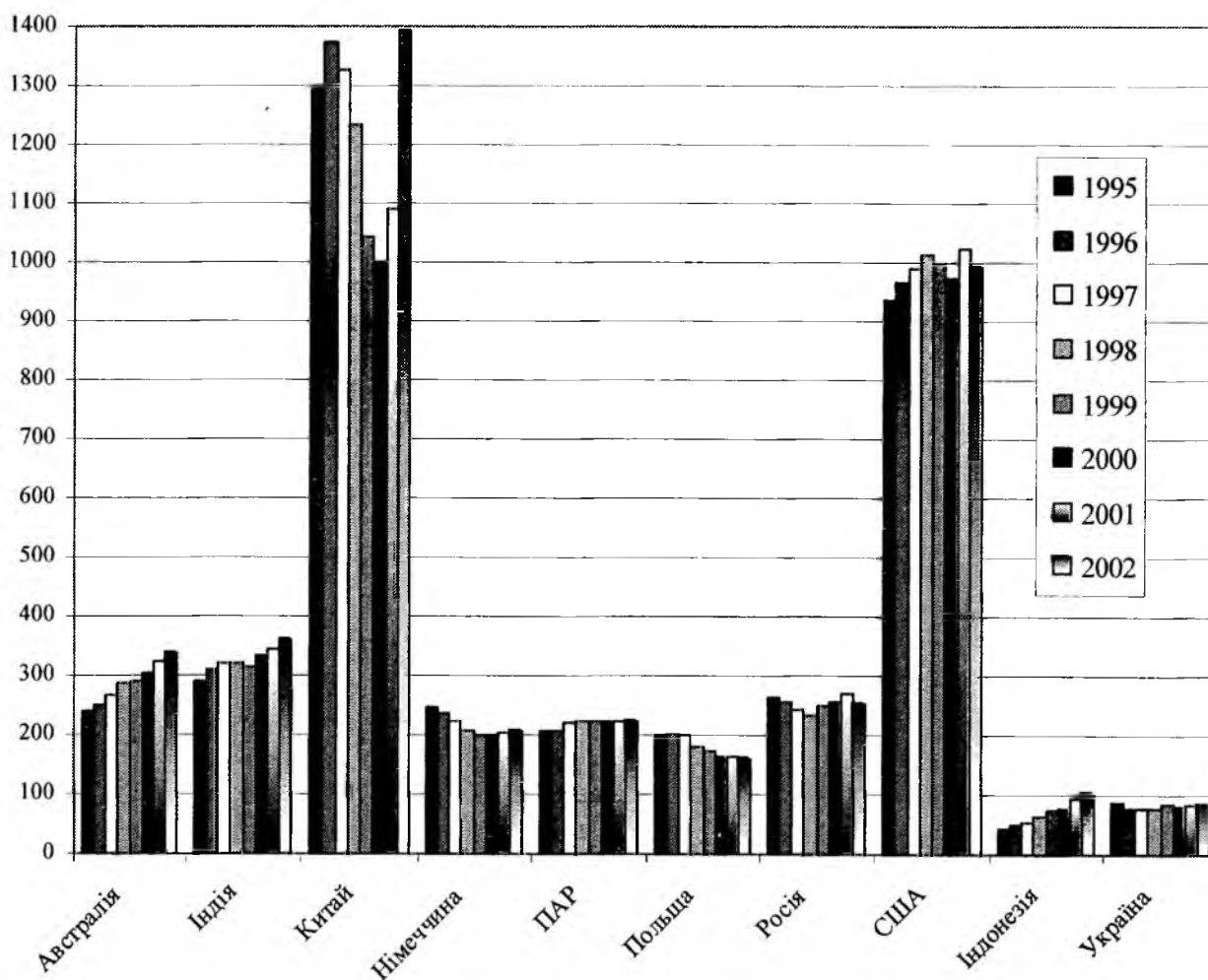


Рис.1. Динаміка видобутку вугілля по країнах з 1995р. по 2002 р. (млн. т)

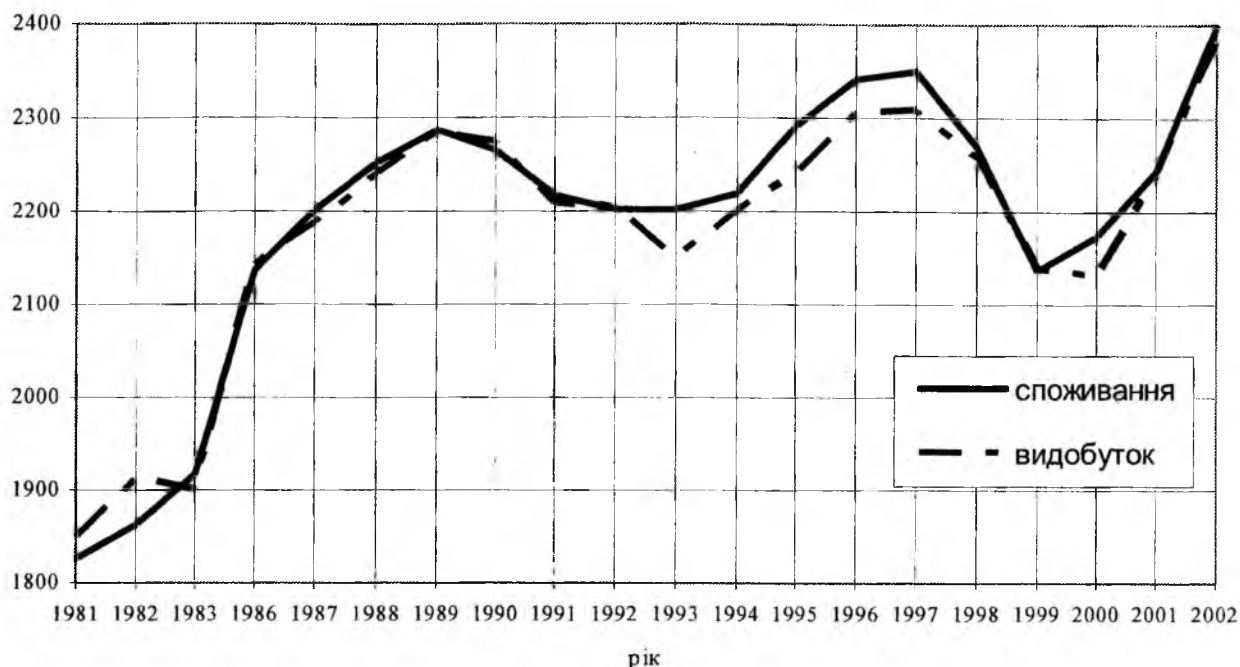


Рис. 2. Динаміка світового видобутку та споживання кам'яного та бурого вугілля (млн. т у нафтовому еквіваленті)

Незважаючи на зниження в 2000 р. вуглевидобутку в світі, міжнародна торгівля вугіллям мала стійку тенденцію до зростання: з 403 млн. т в 1992 р. до 511 млн. т в 1997 р. і до 625 млн. т в 2001 р. [10]. У загальному обсязі міжнародної торгівлі продукцією вугільних підприємств переважає постачання енергетичних марок вугілля, що пов'язано із збільшенням попиту з боку теплових електростанцій.

Найбільшим експортером вугілля в світі є Австралія (рис.3), яка переправляє за кордон майже 75% усього видобутого в країні вугілля. За період 1995–2001 р.р. спостерігаються деякі зміни в структурі експортних поставок із найбільших вугледобувних країн світу: поступове зниження обсягів експортованого вугілля із США, Польщі, Канади та Німеччини і майже подвійний річний приріст експортних поставок з Китаю (32% в 2000 р., 39,4% в 2001 р.) та Росії (37% в 2000 р.) [10,11].

Основним світовим імпортером вугілля є Японія (136,9 млн.т в 2001 р. [10]), що обумовлено розширенням в цій країні електроенергетики, яка працює на вугіллі та стабільною діяльністю підприємств металургійної промисловості. Після Японії основними імпортерами є Південна Корея (65 млн.т), Великобританія (35,5 млн.т), Нідерланди (30,3 млн.т), Німеччина (28,2 млн.т) та Італія (19,5 млн.т) [10]. За останнє десятиріччя спостерігається значне зростання імпорту вугілля в країни ЄС, основним чинником чого є скорочення внутрішнього видобутку і перехід на використання інших видів енергоресурсів.

За прогнозами Міжнародного енергетичного агентства [12] до 2010 р. передбачається збільшення обігу світової торгівлі кам'яним вугіллям до 852 млн.т. В подальшому кон'юнктуру світового ринку вугілля будуть визначати два різноспрямованих фактори: з одного боку, становлення Китаю як основного експортера вугільної продукції, що призведе до збільшення пропозиції і, з другого, – сконцентрованість виробництва та експорту вугілля у найбільш крупних виробників (в 2001р. 27% видобутку вугілля приходилося на 10 великих компаній [13]).

Тенденції розвитку світової енергетики в останні роки, а саме: жорсткість нормативних вимог до викиду в атмосферу отруйних речовин, курс на сировинно-енергозберігаючі технології, розширення споживання альтернативних джерел енергії,

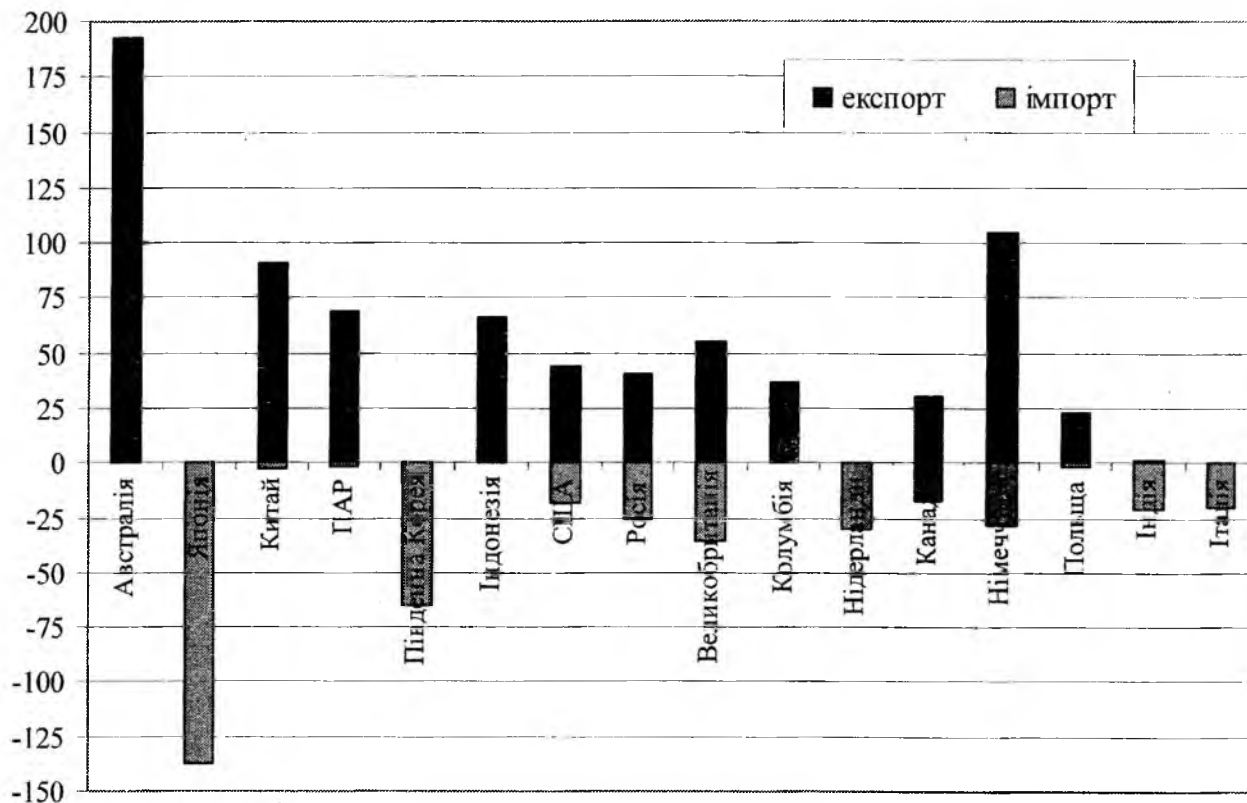


Рис. 3. Основні експортери та імпортери кам'яного вугілля в світі в 2001 р., млн. т (за даними [10])

глобальне потепління клімату, соціально-економічні зміни і т.д. тримають середній рівень цін на вугілля на низькій позначці. Світова ціна на вугілля формується в залежності від кон'юнктури, яка склалася на регіональних ринках, а саме під впливом цін пропозиції основних постачальників та споживчих цін головних імпортерів. Так, станом на 23.12.2003р. світові ціни на експортоване вугілля складали: в Індонезії – 24,45 дол./т, Австралії – 24,55 дол./т, ПАР – 27,35 дол./т, Колумбії – 28,8 дол./т; ціни на вугілля, імпортоване в Японію – 32,5 дол./т, Нідерланди – 35,65 дол./т. [10].

Процеси, що відбуваються на світовому ринку вугілля, а саме глобалізація, жорстка конкурентна боротьба між експортерами та протекціонізм з боку держав-виробників вказують на нагальну необхідність переходу експортного сегмента вугільної промисловості України на якісно новий рівень розвитку.

До 1990 р. експорт українського вугілля складав близько 60 % поставок цього виду палива із колишнього СРСР (18-21 млн. т щороку) [14]. З початку 90-х років і до сьогодні спостерігається стійка тенденція зниження обсягів експортованого вугілля. Загальні обсяги експортних поставок із України скоротилися за цей період в 8,2 рази (до 2,4 млн.т у 2002р. [15]), що було спричинено як внутрішніми, так і зовнішніми факторами. До внутрішніх можна віднести: майже подвійне скорочення видобутку вугілля в країні (з 164,9 млн.т у 1990 р. до 82,9 млн.т у 2002 р.[7]); обмеження експорту вугілля з боку уряду у зв'язку із нестачею вугілля на внутрішньому ринку України, значне зниження якості продукції вугільних підприємств, підвищення тарифів на транспортування вугільної продукції. Зовнішні фактори обумовлені зниженням покупної спроможності в традиційних країнах-імпортерах (Молдова, Білорусь) та зростаючою конкуренцією з боку російських, польських, австралійських і експортерів із ПАР, чие вугілля дешевше і, найчастіше, якісніше.



Рис.4. Динаміка світових цін на вугілля, дол./т (за даними [7])

Географія експорту українського вугілля за період незалежності постійно змінювалася (в 2002 р. список імпортерів налічував 25 країн [15]). Незважаючи на тенденції зниження експорту із України, основними споживачами завжди залишалися такі країни, як Болгарія, Словаччина, Румунія, Молдова, Туреччина, Бельгія, Єгипет (рис. 5, 6), на які в 2002 р. припадало 99% експортних поставок вугілля енергетичних марок та 97% – коксівного вугілля.

Аналіз структури експорту продукції вугільних підприємств України за останній час вказує на "витиснення" українських експортерів з традиційних ринків збуту – Молдови, Болгарії, Словаччини – і скорочення обсягів експортних поставок в ці країни. Так, тільки за 2001 – 2002 р. р. відбулося скорочення загальних обсягів експорту енергетичного вугілля в Молдову – на 37%, Словаччину – на 79%, Болгарію – на 35% [15].

Зменшення видобутку у 2002 р., а також зниження імпорту вугілля в Україну призвели до перерозподілу експортного потенціалу на задоволення потреб внутрішнього ринку і зниження експорту вугільної продукції із України на 39% у порівнянні з 2001 р. Основну частину в структурі експортованої вугільної продукції складає енергетичне вугілля (82,2% у 2002 р.), в свою чергу імпортоване вугілля складається в основному із коксівного (73% у 2002 р.).

На сьогоднішньому етапі розвитку світового ринку українське вугілля за всіма параметрами значно поступається своїм потенційним конкурентам. Насамперед це відноситься до якості вугілля, що поставляється як на внутрішній ринок, так і на експорт. Якісні характеристики українського вугілля нижчі, ніж у конкурентів: антрацити марки АШ експортуються з показниками золи – 19–31,5% (для європейських ринків цей показник становить 14–16%); сортові антрацити – 5–16,5 % (6–14%); вугілля марок Г, ДГ, Д – 12–36% (14–20%). Порівняно низька якість українського вугілля зумовлена дією низки чинників, до яких можна, насамперед, віднести:

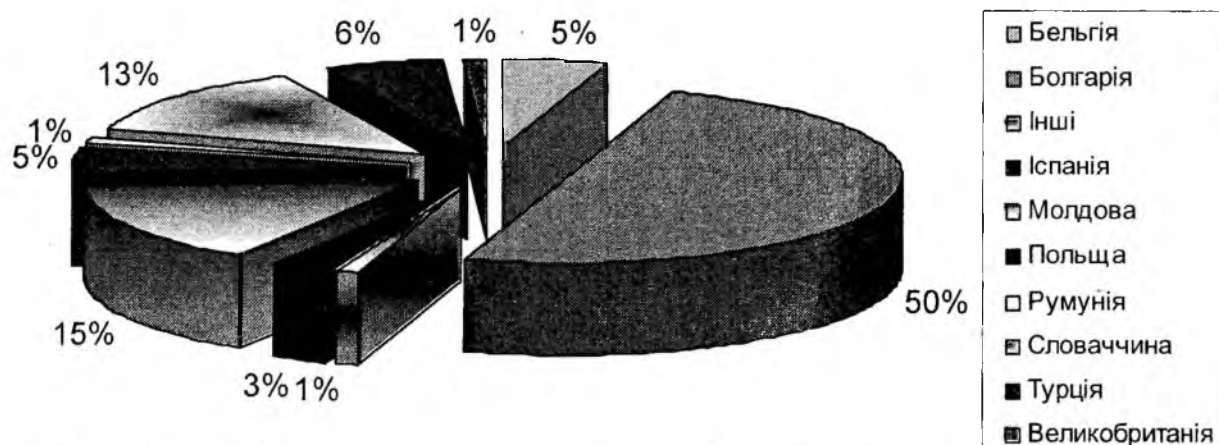


Рис. 5. Географія експорту енергетичного вугілля із України в 2002 р., % (за даними [15])

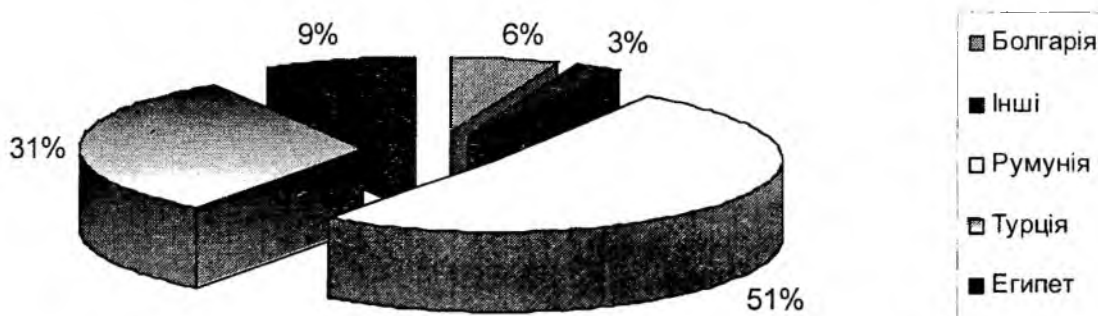


Рис. 6. Географія експорту коксівного вугілля із України в 2002 р., % (за даними [16])

- погіршення гірничо - геологічних умов видобутку вугілля;
- моральне та фізичне старіння устаткування та технології видобутку і збагачення вугілля.

Крім того, присутність на ринку вугільної продукції чисельних посередників (у 2002 р. експортом енергетичного вугілля із України займалися близько 100 компаній [15]) зумовлює зростання ціни на вугілля без підвищення його якості.

Низький рівень якості українського вугілля неодмінно відбивається в його цінах. Незважаючи на зростання цін на вугільну продукцію в 2002 р. в середньому на 5%, його середня позначка тримається на рівні 25–26 дол./т, що майже на 20% менше базисної ціни на ринках Західної Європи. (табл. 1).

Основними конкурентами українських постачальників вугілля на зовнішніх ринках на протязі останнього десятиріччя залишаються Росія та Польща. На світовому вугільному ринку найбільш конкурентоспроможним є той експортер, який здатен задовольняти потреби потенційних споживачів вугілля завдяки конкурентній якості та ціни, а також ритмічності поставок. Якісні характеристики (у даному випадку мається на увазі зольність) російського енергетичного вугілля, що поставляється на експорт, варіюються в межах 13,0–15,0 % (максимальна зольність на регіональних ринках вугілля сягає 16,0%) [17], що забезпечує йому конкурентоспроможність на світових ринках

торгівлі даним товаром. Єдиною проблемою для російського вугілля є його ціна, рівень якої зростає завдяки високим тарифам на транспортування (в 1999 – I половині 2000 р. тарифи були на одному рівні, однак у другому півріччі 2000 р. вони зросли на 18,5% [18]).

Таблиця 1

Розрахунковий рівень цін, при експорті енергетичного та коксівного вугілля із України в 2002 р. по марках [15,16]

Марка	Ціна, USD/MT
1. Енергетичне вугілля	
Антрацити	
АШ	25,5–26,0
АС	29,5–30,0
АМ	35,0–35,5
АКО	43,5–44,0
АО	53,0–53,5
АК	70,0–70,5
Газове вугілля	
Д	23,5–24,0
Г	30,0–30,5
Пісне вугілля	
П	25,0–25,5
2. Коксівне вугілля	
К	39,0–43,0
Г*	37,0
Ж*	42,0

Примітка:

*– в середньому по марці

Низький, у порівнянні з іншими країнами Європи, рівень витрат на виробництво (приблизно однаковий по всіх шахтах [14]), висока якість вугілля, що поставляється на експорт (показники зольності енергетичного вугілля – 11,5–15,0%, коксівного – 7,0% [17]), зручне географічне розташування вугільного басейну (в радіусі 500 км знаходяться всі центральноевропейські промислові центри) є тими конкурентними перевагами, що обумовлюють конкурентоспроможність польського вугілля, яке є основним конкурентом вугілля українських виробників як на міжнародних, так і внутрішньому ринках.

Інтеграція України до світового економічного простору має носити всеосяжний характер з урахуванням всіх перспективних та стратегічно обумовлених техніко-технологічних та економіко-соціальних напрямків розвитку країни. Розвиток промисловості, як невід'ємної складової розвитку країни в цілому, багато в чому залежить від ефективності функціонування базових галузей, таких, як вугільна.

Вугільна промисловість України має величезний природний, технічний, транспортний, людський потенціал для розвитку, що є підґрунтям розвитку внутрішнього ринку вугілля, основою розвитку експорту цієї продукції. Незважаючи на те, що на сьогодні українське вугілля поступається своїм конкурентам як по якісним, так і по ціновим характеристикам, продукція українських вугледобувних підприємств може мати попит на світових ринках цього

товару за умови зниження витрат на видобуток. Потенційними ринками збуту вугілля, окрім традиційних – Молдови, Болгарії, Словаччини, можуть стати Греція (до 250 тис. т), Данія (до 200 тис. т), Болгарія (до 150 тис. т), Албанія (до 100 тис. т), Румунія (до 200 тис.т), Великобританія (до 150 тис. т) [12]. Однак цього можна досягти тільки за умови підвищення якості експортованого вугілля, як основного показника привабливості вугілля на ринку, нарощування обсягів його видобутку для задоволення потреб не тільки внутрішнього ринку, а й збільшення обсягів експорту, а також вивчення кон'юнктури ринку для розширення географії експортних поставок.

Література

1. Основні показники роботи вугільної промисловості України за 2001 р. – Донецьк: Ват „ДГОІП”, 2001. – 161 с.
2. Корзун А.В., Янко С.В. Некоторые аспекты состояния угольных предприятий Украины // Уголь Украины. – 2002. – №6. – с.3-6
3. Статистичний щорічник України за 2001 рік / Державний комітет статистики України. – К.: Техніка, 2002. – 625 с.
4. Байков Н., Безмельнищина Г. Нефть, газ и другие энергоносители // РИСК. – 2002. – №3. – с. 80–89
5. Байков Н., Александрова И. Первичные энергоресурсы (историко-статистический анализ мирового производства и потребления нефти, природного газа и угля в XX столетии) // РИСК. – 2001. – №1. – с. 87–97
6. Вавилов А. Тенденции развития мировой энергетики // Энергетическая политика Украины. – 2002. – №9. – с. 6–11
7. BP Stastical review of world energy 2003 – workbook (Електрон. ресурс)/ спосіб доступу: URL: – <http://www.bp.com/centres/energ/>
8. Гребенщиков В.П., Гусев С.М. Современное состояние мировой угольной промышленности // Уголь. – 2001. – №12 – (Електрон. ресурс)/ спосіб доступу: URL: http://www-rosugol.ru/jur-u/12_01/1/grenbensh.html
9. Байков Н. Топливно-энергетический комплекс // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – №8. – с. 26–28
10. Мировой уголь в цифрах – (Електрон. ресурс)/ спосіб доступу: URL: <http://um.rosugol.ru:81/help/wd1.htm>
11. Добрая О. Уголь // Энергетическая политика Украины. – 2002. – №12. – с. 84–85
12. Дроздник И.Д., Кафтан Ю.С., Долинская Ю.Б. Мировой рынок угля: поставки, цены, транспорт // Уголь Украины. – 1998. – № 8–9. – с. 3–6
13. Мировой рынок угля в 2001 г. – <http://info.olmagroup.ru/arch/>
14. Лунина И., Хиршаузен К., Реструктуризация угольной промышленности: европейский опыт и ситуация в Украине // Вопросы экономики. – 1998. – №5. – с. 90–102
15. Мельник О. Энергетический уголь: экспорт из Украины в 2001-2002 г.г.// Обзор украинского рынка. – 2003. – №2. – с. 36–39
16. Деминская С. Коксующийся уголь: внешняя торговля Украины в 2002 году // Обзор украинского рынка. – 2003. – №2. – с. 36–39
17. Мировой рынок угля и перспективы российских экспортеров – (Електрон. ресурс)/ спосіб доступу: URL: <http://www.vniki.ru>
18. Волконский В., Кузовкин А. Цены на энергоресурсы в России и зарубежных странах // Экономист. – 2000. – №11. – с. 11–22

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Салигою О.І. 04.09.03

Надійшло до редакції
22.08.03.

УДК 622.272.8: 658.011.4

Саллі В.І., Чмихун В.О

**ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА
МАЛО ПЕРСПЕКТИВНИХ ВУГІЛЬНИХ ШАХТАХ**

Розглянуті питання вибору та обґрунтування доцільності підтримки потужностей мало перспективних шахт на основі визначення рівня економічної надійності.

The issues of the choice and substantiation of the expediency of supporting the capacities of inefficient mines have been considered on the basis of determining their economic reliability.

Проблеми сталого забезпечення підтримки потужності вугільних шахт за умови їх ефективного функціонування можуть бути вирішені тільки за рахунок планомірної економічної, технічної та фінансової політики, побудованої на оптимальному розвитку виробництва та продуктивних сил у системі окремих регіонів. При цьому особливої уваги вимагають ті райони, в яких зосереджений перспективний шахтний фонд і ті, де відчувається обмеженість балансових запасів вугілля дефіцитних марок, визнаних конкурентноздатними, а шахтний фонд вимагає значних інвестицій. Це тим більш важливо в даний час, оскільки практично зупинено налагоджений у минулому механізм забезпечення капітальних вкладень у кожен тону потужності в залежності від марки вугілля і ступеня його дефіцитності.

Інвестиційні можливості держави, галузі, окремого підприємства завжди обмежені. Тому виникає протиріччя між потенціалом діючої економіки в задоволенні інвестиційних потреб і рівнем цих потреб. Існуюча схема інвестування, власне кажучи, ставить вугільні шахти в умови виживання. Природно виникає питання про межу такого виживання з позицій як держави, так і приватного інвестора. При розгляді інвестиційних проблем галузі необхідно визначення інвестиційної привабливості шахт. Прибутковість видобутку вугілля як бізнесу залежить від перспективи розробки пластів у межах шахтного поля, а не від високої вартості основних фондів шахти. Досвід недержавного інвестування шахт-флагманів вітчизняної вугільної промисловості, зокрема шахти Красноармійська-Західна №1, дає підставу розглядати корпоративну форму відпрацювання запасів одним з реальних засобів підвищення ефективності і конкурентноздатності виробництва й адаптації його до ринкових відносин. Цей досвід вражає не тільки результатами. Він важливий для подолання комплексу повної залежності від дотацій держави.

Питанням підвищення ефективності роботи підприємств вугільної промисловості присвячені відомі роботи [1,2,3]. Але в більшості робіт відсутні які-небудь рекомендації щодо політики доцільності інвестування шахт з обмеженими запасами і тих, які віднесені до категорії неперспективних. Крім того, досі не створений надійний механізм багатокритеріальної економічної оцінки стану та доцільності держпідтримки потужності вугільних шахт у регіонах, де можливе масове закриття вугільних підприємств.

Метою цієї роботи є теоретичне узагальнення й удосконалення параметрів комплексної оцінки стану мало перспективних вугільних шахт і встановлення у конкретних умовах економічної доцільності підтримки їх потужності, а також побудови відповідної інвестиційної політики.

Вугільні шахти ще не можуть працювати як комерційні підприємства, орієнтовані на одержання прибутку. Шахти, як і раніше, розглядаються як центри працевлаштування, і внаслідок такої політики мають штати, що значно перевищують оптимальну чисельність. Керівництво підприємств повинно підтримувати баланс між політичними, соціальними і комерційними аспектами діяльності, що розглядаються як фактори практично рівної важливості.

За інших рівних умов головна причина низьких техніко-економічних показників – деконцентрація гірничих робіт, що породжує нераціональне використання обмежених ресурсів. Кожен неефективно функціонуючий у різних частинах шахтного поля очисний вибій вимагає технічного оснащення, проведення підготовчих виробок для провітрювання, транспорту і т.д. І це крім загальношахтних систем підйому, водовідливу, поверхневого комплексу, апарату управління. Суть задачі саме і полягає у тому, що в умовах самовиживання шахт для підтримки їх потужності потрібні не тільки капітальні вкладення, але і принципово нові рішення з перерозподілу ресурсів, їх концентрації на найбільш ефективних ділянках гірничого виробництва.

З причини складності такої системи, як шахта, неможливо охарактеризувати її якимось одним показником, хоча такі спроби мали місце. Не існує шахт, що за всіма показниками були б гірше, або, навпаки, краще інших, і ця обставина ускладнює класифікацію шахт. Але, незважаючи на зазначені труднощі, все-таки необхідно, перш ніж визначати політику щодо закриття шахт, докладно розглянути сукупність цих шахт. Очевидно, для цього потрібно вибрати декілька характеристик, що мають велике значення, і за цією ознакою класифікувати шахти, заздалегідь знаючи, що деякі з них, віднесені до “неефективних”, по якимось ознакам можуть виявитися краще інших шахт. Важливо тільки, щоб кількість подібних “протиріч” була не занадто великою.

Керуючись означеними розуміннями, була розглянута сукупність діючих у 2002 році 158 шахт і відзначенні ті з них, що можуть бути визнані малоефективними. При цьому були прийняті наступні положення. Найважливішим фактором, що у значній мірі визначає обличчя шахти та рівень її основних показників, є потужність шахти. Для сучасних умов можна вважати, що шахти з добовим видобутком меншим за тисячу тонн навряд чи можуть бути досить ефективними. Тому було визначено групу шахт із річною потужністю не більше за 350 тис. т і по цих шахтах розглянутий ряд показників, таких, як обсяг видобутку, коефіцієнт економічного рівня, тобто характеристика рівня собівартості видобутку вугілля та коефіцієнт геологічної надійності – характеристика залишкових запасів.

Усі шахти розподілені за групами марок вугілля і його призначенням – для енергетичних чи технологічних цілей (коксування). Усього таких шахт виявилось 56. Їх розподіл за марками та призначенням вугілля наведено нижче (табл.1).

Таблиця 1

Розподіл шахт за марками вугілля

Марки вугілля	Загальна кількість врахованих шахт	З них віднесено до групи мало ефективних	Частка мало ефективних шахт, %
Г, ДГ, Д енергетич.	40	17	42,5
Г, ДГ коксів.	21	3	14,3
ГЖ, Ж, ДО, ОС коксів.	36	9	25,0
А, Т Донецької обл.	31	19	61,3
А, Т Луганської обл.	30	8	26,7
Усього	158	56	35,4

При розгляді даних табл.1 необхідно враховувати, що значна кількість малоефективних шахт вже закрита. Малоефективні шахти, що залишилися, розподілені за марками вугілля дуже нерівномірно, причому найгірший стан – у антрацитовому регіоні Донецької області. Визначено також розподіл малоефективних шахт за марками вугілля щодо потужності, видобутку та ступеня освоєння потужності і, так само, за обсягами запасів вугілля та коефіцієнтом економічного рівня. Визначені шахти, на яких залишилося запасів менш, ніж на 15 років, а також шахти з показником економічного рівня меншим ніж 0,66, тобто шахти, на яких собівартість видобутку вугілля більш, ніж у півтора рази перевищує середню по даній групі вугілля. Очевидно, що такі шахти – першочергові кандидати на закриття, хоча було б невірно робити висновки тільки на підставі тільки наведених даних: кожна шахта вимагає індивідуального підходу, але при цьому необхідно також враховувати ситуацію у відповідному регіоні або по відповідній марці вугілля: перше пов'язане з рішенням соціальних питань, друге – з компенсацією (якщо це потрібно) потужностей, що вибувають.

Закриття зазначеної групи шахт призведе до втрати потужності шахтного фонду майже на 15 млн. т, компенсація яких вимагає значних витрат і часу. Склалася суперечлива ситуація: з одного боку ясно, що подальша експлуатація шахт розглянутої групи в принципі недоцільна, а, з іншого боку – їх ліквідація в деякій мірі не бажана в зв'язку з зазначеними вище положеннями. З цього випливає необхідність пошуку компромісного рішення – пом'якшення негативних наслідків ліквідації шахт. При сучасному підході до дотацій на перевищення собівартості над ціною подальша робота розглянутої групи шахт потребує на їх підтримку все зростаючих витрат, а розраховувати на появу інвестора, який би бажав вкласти гроші у такі безперспективні підприємства, не доводиться. Єдиною зацікавленою стороною є трудовий колектив шахти, особливо там, де шахта є головним містотворючим фактором [4]. Через те, що переважна більшість цих шахт працює тривалий час, їх основні фонди у значній мірі амортизовані та практично, якщо не враховувати вартості металообробки, ніде не можуть бути використані. Тому має сенс передати ці основні фонди трудовим колективам безкоштовно. Держава повинна погасити всі борги підприємства, зокрема з заробітної плати та по регресним позовам на момент передачі шахти, і з цього часу припинити дотації шахті. Подальше фінансування з боку держави може бути тільки у формі кредиту під невеликі відсотки.

З іншого боку, приймаючи шахту, її новий власник зобов'язаний протягом деякого обумовленого терміну забезпечувати видобуток вугілля не нижчий за визначений обсяг. Встановлення такого терміну є одна з найбільш важких задач, тому що при цьому необхідно врахувати інтереси нового власника – функціонування шахти повинно приносити йому прибуток – і забезпечити на якийсь час роботу шахти для запобігання швидкого вибуття потужностей, особливо по вугіллях дефіцитних коксівних марок. Звичайно, цей термін залежить від стану шахти, і його нижня межа, протягом якої обов'язково триває видобуток вугілля, встановлюється індивідуально.

Запропонований порядок не скасовує закриття шахт, подальша робота яких не доцільна, але дозволяє зробити його протягом більш тривалого часу з відповідним пом'якшенням соціальної напруженості та компенсації потужностей, що вибувають.

Розглянемо вихідну економіко-математичну модель як засіб формалізації деякої системи з входом і виходом, причому, входом є необхідність інвестування коштів на просте відтворення (тарифна угода, перевищення собівартості над ціною, капітальні вкладення). Вихід асоціюється з результатами впливу виробничої діяльності на цільову функцію. При цьому різні види такої діяльності для умов вугільних шахт можна вважати підсумком сформованої концентрації гірничих робіт, тобто кількістю одночасно

працюючих лав. Модель задачі інтерпретується як засіб перетворення виробничої діяльності в мінімізацію дотаційного процесу за рахунок збалансованих цін і з урахуванням цінності вугілля, що видобувається.

З погляду теорії, поліпшення характеристик шахти як системи може бути досягнуто одним чи декількома з наступних заходів:

- 1) збільшенням внеску виробничої діяльності, отже зниження рівня дотацій;
- 2) зміною інвестиційного режиму в процесі підготовки нових горизонтів;
- 3) можливим зменшенням глибини розробки та поліпшенням якості вугілля.

При використанні першого заходу звичайно доводиться мати справу з такими факторами, які не піддаються управлінським впливам. Але для цілей підвищення ефективності роботи мало перспективних шахт значення цільової функції мають першорядне значення. У класичних моделях, пов'язаних з мінімізацією функціоналу, його гранична величина визначається ситуацією, що складається під впливом дотримання обов'язкових умов у системі обмежень. При цьому можливості інвесторів (і у першу чергу держави) досить обмежені, але вони можуть варіюватися під впливом змін у внутрішньому стані шахти. Для шахт України саме внесок виробничої діяльності в цільову функцію визначає можливості не тільки виживання підприємств на ринку, але і забезпечення життєво необхідного рівня інвестування. За рахунок регулювання складових функціоналу можливо подолати важливий поріг рівня видобутку, що є фактичним гарантом конкурентоспроможності.

Спосіб, пов'язаний зі зміною інвестиційного режиму в міру підготовки горизонтів, характеризується також значними можливостями управління, тому що він пов'язаний з вивільненням і подальшим перерозподілом обмежених ресурсів. Звичайно, у класичних моделях такого типу [5] мова іде про вишукування і виділення коштів на закупівлю додаткової кількості різних ресурсів. При цьому враховується відповідна "цінність" ресурсу в межах конкретної задачі. Тому, чим вище подвійні оцінки, тим вище пріоритет відповідних видів ресурсів при вирішенні питання про розподіл додаткових витрат за видами ресурсів.

Чинники, що визначають можливості реалізації третього заходу звичайно є керованими. Цей засіб вимагає зменшення витрат ресурсів при функціонуванні системи, яка визначається ринковою (а іноді стратегічною) кон'юнктурою.

Аналогічно тому, як це здійснюється при встановленні пріоритетності ресурсів, подвійні оцінки доцільно використовувати при вирішенні питання про удосконалення якої ділянки чи технологічної ланки шахти є першочерговим з погляду максимально можливого поліпшення операційних характеристик досліджуваної системи. Зокрема, щоб зробити j -ту ділянку виробничої діяльності більш прибутковою, необхідно знизити відповідну оцінку ресурсів. При цьому, головну увагу необхідно зосередити на інтенсивності споживання ресурсів, що в даному випадку негайно вплине на рівень дотацій і, отже, рівень подвійної оцінки. Технічний аспект, пов'язаний зі зменшенням витрат ресурсів визначається внутрішніми характеристиками системи, що досліджується.

Як правило, при вирішенні питань інвестування немає прямих закономірностей впливу рівня інвестицій на ступінь приросту того чи іншого економічного параметру. Це положення для мало ефективних шахт дуже принципове, оскільки приріст обсягів видобутку хоч і є наслідком інвестиційного процесу, однак не розглядається як невідомий параметр і не входить ні до функціоналу, ні до системи обмежень. Справа у тому, що вкрай неефективна робота вугільних шахт (й, особливо, збиткових) багато у чому пояснюється неучастю значної частини виробничих ресурсів у технологічних процесах. Формально вартість цих ресурсів так чи інакше переноситься на собівартість видобутку,

але з погляду подільності й адитивності зазначені ресурси у процесі видобутку не приймають участі. Складається парадоксальна ситуація. У той же час, ступінь використання цих ресурсів дуже низька, оскільки не інвестуються головні об'єкти, що визначають процеси простого відтворення. Насамперед, це стосується підготовки чергових горизонтів – життєво важливого процесу своєчасного відтворення нової очисної лінії. Специфіка мало перспективних шахт (наприклад, Центрального району) часто визначає необхідність одночасного відпрацювання декількох пластів для забезпечення прийняттого рівня видобутку по шахті в цілому.

Дуже важливою першорядною передумовою прийняття рішення може бути необхідність видобутку особливо якісних, гостродефіцитних марок коксівного вугілля К і Ж. Ці міркування, а також імовірний характер багатьох параметрів в умовах перехідного періоду, визначили необхідність використання параметричної оптимізаційної моделі. Це дозволяє певною мірою контролювати процес розкриття внутрішніх резервів, що заохочується відповідним рівнем дотацій. Особливо важливі, на наш погляд, відповіді на питання про вплив на ефективність роботи шахти адресних інвестицій, що приводять до вдосконалення технологічних процесів за рахунок зміни рівня концентрації робіт чи зміни цінової політики при участі шахт у відповідних корпоративних структурах.

Відмінною рисою запропонованої методики оцінки використання ресурсів є градієнтне скорочення ліміту по інвестиційних ресурсах. Це обумовлює регулювання значення функціоналу до рівня, що наближає результати роботи шахти до режиму беззбитковості. Принциповим положенням, що відрізняє даний підхід від відомих, є використання параметру економічної надійності шахти як визначального.

Таким чином, відмінною рисою системи оцінки використання ресурсів є градієнтне скорочення їхнього ліміту і регулювання рівня функціоналу до значень, що наближають результати роботи шахт до порогу беззбитковості. Створення такого регулюючого механізму надає змогу порівнювати можливості шахт із визначеним рівнем економічної надійності ресурсів з технічними аспектами планування гірничих робіт, стан яких кількісно оцінюється рівнем концентрації і своєчасною підготовкою нової очисної лінії [1].

Запропонований алгоритм реалізації механізму визначення збалансованої ціни на вугілля й оптимального розподілу дотацій з урахуванням специфіки мало перспективних шахт, які видобувають особливо дефіцитне коксівне вугілля, зводиться до наступного. Відомими показниками в даній задачі в масштабі i -го об'єднання є: обсяг видобутку вугілля, собівартість готової вугільної продукції, обсяг нецентралізованих капіталовкладень, обсяг держпідтримки на реалізацію тарифної угоди, амортизаційні відрахування і показники економічної (інвестиційної) надійності шахт.

Невідомими параметрами, які визначаються в результаті розрахунків є: збалансована ціна на вугілля, розмір дотацій на капітальні вкладення, розмір дотацій на реалізацію тарифної угоди, розмір дотацій на погашення збитків з собівартості продукції [6]. Аналіз отриманих результатів з урахуванням збалансованого рівня вільних цін на вугілля, а також рівня економічної надійності шахт і якості вугілля, що видобувається, дозволив визначити шуканий рівень адресних інвестицій. Вихідні дані для розрахунку наведені в табл.2, а підсумкова табл. 3 містить складові дотацій з урахуванням інвестицій на просте відтворення за рахунок підготовки нового глибокого горизонту.

При селективному підході до дотування шахт та введенні вільних цін частина бюджетних коштів повинна бути зарезервована для того, щоб спрямувати їх на адресну підтримку деяких підприємств галузі у початковий перехідний період.

Таблиця 2

Вихідні дані для визначення збалансованої ціни 1т вугілля

Шахти	Обсяг видобутку, тис.т	Ціна реалізації, грн.т	Вартість основних фондів, млн.грн.	Собівартість 1 т, грн/т	Держ-підтримка на весь видобуток, млн.грн.	Кількість робочих (в тому числі ПВП)	Продуктивність праці, т/міс.	Підготовка горизонтів		Марки вугілля
								Горизонт, м	Витрати млн.грн.	
В/о "Артемвугілля"										
ім. Леніна	453	80,0	181,6	113,7	9,41	3078 (2911)	14,1	1080	17,0	К,Ж
"Комсомолец"	164	71,6	118,3	281,6	5,65	1799 (1673)	7,6	1070	22,0	Ж,КЖ,К,ОС,К С,Т
ім. Гагаріна	156	117,3	177,0	270,0	3,78	1600 (1543)	11,8	950	12	К
ім. Калініна	112	84,44	121,6	318,7	2,82	1046 (976)	9,7	1080	12,2	К,ОС,КС,Т
ім. Румянцева	332	130,3	53,7	239,2	8,25	2593 (2323)	11,1	1090	21,6	Ж,К,БС,П
ім. Гайового	374	77,35	16,3	141,13	7,9	2556 (2462)	13,2	1095	11,3	К
В/о "Дзержинськвугілля"										
ім. Дзержинського	280	148,9	37,5	212,2	3,21	1318 (1225)	11,3	1146	25,1	Ж
Північна	219	127,0	101,2	240,1	5,74	1853 (1624)	12,6	1160	21,6	Ж,К
Південна	101	160,4	38,7	186,0	1,9	802 (740)	14,7	-----	-----	ОС,К,КЖ
Торезська	129	131,1	65,0	228,5	3,8	1376 (1190)	12,3	910	25,5	Ж
Нова	148	148,9	37,5	212,1	3,2	1318 (1225)	11,3	-----	-----	К,Ж
В/о "Орджонікідзевугілля"										
ім. К.Маркса	274	51,8	82,0	191,2	6,5	2500 (2457)	10,7	1000	7,5	ПС

Таблиця 3

Результати моделювання збалансованої ціни 1т вугілля

Шахти	Коефіцієнт економічної надійності	Збалансована ціна 1т, грн/т	Розмір дотацій на капітальні вкладення, млн.грн.	Розмір дотацій до тарифної угоди, млн.грн.	Розмір дотацій на збитки з собівартості, млн.грн
В/о "Артемвугілля"					
ім. Леніна	0,98	205	6,46	3,5	15,3
"Комсомолец"	0,85	205	11,3	2,1	34,4
ім. Гагаріна	0,92	217.4	6,96	1,9	22,8
ім. Калініна	0,85	205	7,68	1,2	26,2
ім. Румянцева	0,86	203	11,54	2,8	36,1
ім. Гайового	0,94	212.9	7,04	2,96	23,9
В/о "Дзержинськвугілля"					
ім. Дзержинського	0,88	227	8,56	1,5	17,7
Північна	0,41	365.6	9,28	1,95	24,8
Південна	0,29	517.0	0,52	0,9	2,6
Торезська	0,64	312.5	7,62	1,4	12,6
Нова	0,5	300	3,48	1,5	9,4
Новодзержинська	1,15	217.5	1,86	2,0	1,53
В/о "Орджонікідзевугілля"					
ім. К.Маркса	0,84	178.0	9,14	3,0	38,2

У постановці задачі було висловлено постулат про пріоритетність шахт з точки зору якості вугілля, що видобувається. При цьому перевага, а разом з ним і вищий рівень ціни надається шахтам, що видобувають вугілля марки К. Такий підхід не суперечить загальним положенням економічної оцінки родовища за критерієм диференціальної ренти [7]. Зрозуміло, що при практичному виконанні розрахунків немає необхідності враховувати велику кількість факторів, оскільки їх вплив далеко не рівноцінний, а складність розрахунку прогресивно зростає.

Таким чином, проведені дослідження дозволяють зробити наступні висновки:

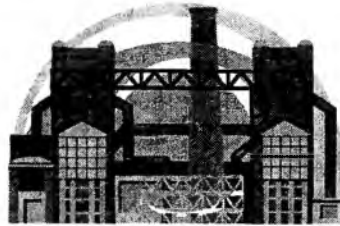
1. Поняття "ефективність роботи шахти" не є достатньо чітким і однозначним, оскільки залежить від обраного критерію і рівня на якому розглядається проблема. Перед тим, як визначати політику щодо закриття мало перспективних шахт, треба виконати оцінку їх економічної надійності, особливо з урахуванням якості запасів вугілля, що залишилися в шахтному полі. Ігнорування цього принципу призвело до того, що визначені різними відомими програмами як неперспективні, були достроково закриті шахти, які на 10 і більше років забезпечені запасами. В подальшому, з метою запобігання суспільних економічних та соціальних втрат від передчасного закриття збиткових шахт, обґрунтування рішень стосовно перспектив їх розвитку має здійснюватися на науковій основі. Критерієм при цьому повинна бути економічна надійність шахт, а також потенційні можливості підвищення ефективності їх функціонування шляхом використання наявних внутрішніх резервів.
2. Багато шахт, що віднесені до мало перспективних, мають показники економічної надійності на рівні 0,61–1,00. Це свідчить про потенціальні резерви шахт і, насамперед, за рахунок забезпеченості запасами. Зниженню їхнього потенціалу сприяв витратний механізм формування цін на вугілля, коли в основу ціни не закладаються принципи реальної вартості, за якою вугільна продукція може реалізуватися на ринку.
3. Позитивною особливістю моделі, що запропонована в цій роботі, є інтерпретація виробничої діяльності, визначеної рівнем економічної надійності, до мінімізації дотаційного процесу за рахунок збалансованих цін і якості запасів вугілля. Таким чином створюються передумови для вдосконалення структури управління підприємствами при вирішенні проблем, пов'язаних з проведенням нової інвестиційної політики відносно вугільних шахт.

Література.

1. Кабанов А.И. Роль угля в энергетике Украины и технико-экономический уровень угольной промышленности / Науч. ред. А.И. Амоша. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – 84с.
2. Сургай Н.С. О некоторых принципах обеспечения высокоэффективного и надежного функционирования шахты // Уголь Украины. – 1994. – №3. – С.14–18.
3. Амоша А.И., Биренберг Б.М. Угольная промышленность Украины: проблемы и решения. Сб. научных трудов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – С.90.
4. Амоша А.И., М.А.Ильяшов, В.И.Салли. Системный анализ шахты как объекта инвестирования. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. – 68с.
5. Кухарев В.Н., Салли В.И., Эрперт А.М. Экономико-математические методы и модели в планировании и управлении. – Киев: Высшая школа, 1991. – с. 302.
6. Краснянский. Г.Л.Экономические аспекты развития топливно-энергетического комплекса России. – М.: Из-во АГН, 2000. – 128с.
7. Райхель Б.Л., Решетилова Т.Б. Плата за разработку угольных месторождений // Экономика Украины. – 1993. – №8. – с. 54–60.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., акад. Амошею О.І. 18.09.03

Надійшло до редакції
09.09.03.



УДК 658.152:338.33

Дереза В.М.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА І КАПІТАЛУ ТА ОЦІНКА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Стаття присвячена проблемам вибору напрямків і методів диверсифікації виробництва та капіталу, методам оцінки ефективності диверсифікації в сучасних умовах господарювання.

The article is devoted to the topic of the choice of directions and methods of both production and capital diversification as well as to the methods of effective evaluation of diversification under present production conditions.

Проблеми вибору напрямків, методів диверсифікації виробництва і капіталу, оцінки та оптимізації джерел отримання прибутку були і є предметом досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких слід відзначити фундаментальні дослідження І. Ансоффа [1], А.А. Томпсона і А.Дж. Стрикленда [8], З.Є. Шерпнєвої і С.В. Оборської [9].

Аналіз діяльності диверсифікованих підприємств на різних етапах економічного розвитку багатьох країн, а також досліджень з питань диверсифікації засвідчив, що існуюча практика та пропозиції з прийняття рішень, пов'язаних із диверсифікацією не у повній мірі відповідають умовам функціонування підприємств у період трансформаційних процесів в економіці.

Здебільшого існуючі дослідження стосуються розгляду можливих напрямків і методів диверсифікації та порівняння ефективності діяльності вже диверсифікованих і не диверсифікованих підприємств. Основні етапи прийняття рішень про вибір напрямків і методів диверсифікації виробництва і капіталу, в існуючих підходах та практиці, близько співпадають з етапами розробки інвестиційних проектів. Вони включають визначення номенклатури продукції, яка виробляється підприємством, видів діяльності на основі вивчення потреб ринку з урахуванням конкурентного середовища, визначення методів інвестування, аналіз можливих варіантів техніки і технології, визначення джерел фінансування та витрат на їх залучення, розрахунок витрат. Практична відсутність дослідження з визначення моменту, коли підприємство потребує диверсифікації та дослідження, що встановлюють зв'язок між стартовими умовами диверсифікації та найбільш ефективними для цих умов шляхами диверсифікації. У зв'язку з цим виникає необхідність у розробці науково обґрунтованої методики формування оптимальних для підприємства напрямків і методів диверсифікації виробництва і капіталу та розрахунку її економічних результатів.

Аналіз досліджень, присвячених процесу диверсифікації, виявив деякі розбіжності щодо визначення самого поняття диверсифікація. Основні визначення диверсифікації можна розподілити на кілька основних груп.

Перша, найпоширеніша, група вчених [1, 9] відносить диверсифікацію до набору стратегій, які входять до стратегічного рівня управління підприємством. Вони вважають, що диверсифікація – це стратегія проникнення в нові сфери діяльності, раніше не характерні для підприємства.

Друга група дослідників [5] визначає диверсифікацію як одну з маркетингових стратегій. На їх погляд диверсифікація – стратегія розробки і випуску нової продукції для нових ринків.

Третю групу складають вчені [2, 3], які вважають диверсифікацію одним із методів управління ризиком. Тобто поняття диверсифікації визначає мету диверсифікації. На їх погляд диверсифікація – різноманіття форм діяльності, видів товарів та послуг, груп фінансових інструментів, які використовуються з метою мінімізації ризиків.

Таким чином, критичний аналіз етапів розвитку диверсифікації виробництва і капіталу, підходів до визначення самого поняття „диверсифікація”, розгляд чинників, що впливали на розвиток процесів диверсифікації дозволяють констатувати, що сучасний етап розвитку економіки України потребує, поряд з іншими заходами, забезпечення фінансової стійкості підприємств, їх сталого розвитку, шляхом використання диверсифікації виробництва і капіталу. Це потребує нових наукових рішень починаючи з уточнення (визначення) поняття диверсифікації і закінчуючи методами вибору її напрямків для підприємства, працюючого в реальних умовах ринкової економіки.

Велика кількість досліджень, присвячених взаємозв'язку диверсифікації та ефективності, дають можливість критично оцінити це явище і провести порівняльний аналіз. Вивчення багатьох робіт [7], опублікованих із проблем диверсифікації у 1960–1990 р., свідчить, що з часом відбувалася зміна цілей диверсифікації, а також критеріїв оцінки ефективності господарської діяльності диверсифікованих підприємств. Якщо основними цілями диверсифікації в 1960–1975 р.р. були: розширення підприємства, зниження ризику, внутрішній перерозподіл капіталів, то в 1975–1990 р.р. досягнення синергетичного ефекту різних видів діяльності, підвищення конкурентноздатності. Що стосується критеріїв оцінки диверсифікованих підприємств, то орієнтація на фінансові показники з розвитком економічних відносин змінилася на домінування стратегічних критеріїв.

Проведені дослідження виявили також недосконалість розроблених методів оцінки ефективності диверсифікації. Ефективність диверсифікації у існуючих дослідженнях оцінюється підвищенням ринкової вартості акцій підприємства, що здійснює диверсифікацію, збільшенням норми прибутку на капітал, зменшенням ризику (стандартного відхилення або дисперсії доходів) підприємства, тобто як зовнішня реакція на диверсифікацію підприємства. За умов непостійного конкурентного середовища та сучасного стану фондового ринку, оцінка ефективності диверсифікації виробництва і капіталу, на наш погляд, повинна проводитись більш детально та бути пристосованою до сучасних умов господарювання.

Характерні для початкових етапів досліджень завищені оцінки продуктивності диверсифікації як засобу підвищення загальної ефективності роботи компаній змінилися більш реалістичною уявою про наявність складної системи факторів і умов, що визначають ефективність діяльності фірм. Ретельно сплановані багатофакторні статистичні дослідження показали, що диверсифікацією безпосередньо можуть бути пояснені не більш 20 % змін в ефективності. Також встановлено, що винятково за рахунок диверсифікації відбувається лише 5–8% варіації одного з основних показників ефективності – прибутку на вкладений капітал [7].

Зіставлення методик проведення емпіричних досліджень показує, що висновки їх авторів істотно залежать від обраних показників ефективності. Так, якщо основна увага приділяється таким показникам активності підприємства, як ріст обсягів продажу, збільшення частки ринку, зростання доходів від продажу, то більш високі оцінки ефективності одержують компанії, що проводять диверсифікацію у напрямках, близьких або безпосередньо зв'язаних з основною діяльністю. Якщо ж у першу чергу розглядаються

фінансові показники: дивіденди, ріст ринкової вартості акцій, – то найбільш високі оцінки одержують конгломерати.

Фахівці з теорії управління і менеджери-практики все більш ясно усвідомлюють, що диверсифікацію варто розглядати не як засіб підвищення ефективності, а як умову її потенційного росту.

Другий напрямок досліджень ефективності диверсифікації полягає в аналізі фінансового успіху великих фірмових об'єднань або конгломератів у зіставленні з іншими підприємствами або альтернативними можливостями капіталовкладень.

Аналіз результатів найбільш ефективних фірм-конгломератів [6] дозволив виділити наступні характерні риси, якими повинні володіти підприємства, щоб домогтися успіху на ринку:

- обмеження основних сфер діяльності до трьох, чотирьох;
- зосередження уваги на виробництвах з низькою капіталомісткістю;
- обмеження 30% частки самої великої сфери діяльності з розуміння зниження ризику;
- активізація зусиль переважно в тих галузях, де фірма займає лідируючі позиції;
- проникнення на нові ринки переважно за допомогою купівлі підприємств, а не шляхом внутрішньої перебудови;
- відсутність виробництв з інтенсивним використанням людських ресурсів;
- продаж збиткових підрозділів.

Сучасне трактування поняття диверсифікації набуває іншого значення для українських підприємств. На наш погляд, диверсифікація виробництва і капіталу – процес розподілу капіталу між різними напрямками діяльності з метою стабілізації рівня ефективності діяльності підприємства, в умовах нестабільної економіки.

Існує кілька напрямків диверсифікації, а також методів, за допомогою яких вона може здійснюватися [4]. Диверсифікація може здійснюватися в одному з напрямків, або в будь-якій комбінації декількох напрямків, за допомогою різних методів. Для різних підприємств існуючі напрямки диверсифікації не рівнозначні, з погляду можливості реалізації і одержуваного економічного ефекту. Тому вибір напрямків диверсифікації для кожного підприємства є індивідуальним, і залежить від багатьох факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства та цілей, що переслідує підприємство.

Аналіз існуючих досліджень з диверсифікації [8] дозволяє виділити групу критеріїв, на підставі яких можна рекомендувати найбільш прийнятні напрямки і методи диверсифікації. До них варто віднести такі як: частка ринку, займана підприємством і конкурентна позиція підприємства на ринку. На нашу думку, крім означених критеріїв на вибір напрямків і методів диверсифікації впливає стартовий фінансовий стан підприємства. Так, при недостатніх фінансових ресурсах і збитковості бізнесу перед підприємством стоїть одне завдання – вижити; при значних наявних вільних засобах підприємство ставить перед собою задачу збільшення прибутку шляхом диверсифікації. У першому випадку підприємство змушено займатися пошуком напрямку диверсифікації, що дає йому можливість максимально повно використовувати наявний потенціал (у першу чергу виробничий) з мінімальними додатковими вкладеннями і досить високою нормою прибутку. В другому випадку підприємство здійснює пошук напрямків диверсифікації, що надають йому можливості вкладення вільних коштів у нові сфери для збільшення одержуваного прибутку (у тому числі в сфері, де норма прибутку на капітал нижче існуючої, якщо подальша експансія в традиційній сфері обмежена), при цьому бар'єри для вступу в галузь не грають для підприємства значної ролі.

При визначенні стартового фінансового стану підприємства у якості показника фінансової стійкості рекомендується використовувати середній темп росту рентабельності капіталу за кілька періодів ($\overline{K_\phi}$), який визначається за формулою:

$$\overline{K}_\phi = \sqrt[n]{\prod K_i}; \quad (1)$$

де: n – кількість досліджуваних періодів;

K_i – коефіцієнт росту рентабельності капіталу в i -му періоді:

$$K_i = \frac{P_i}{P_{i-1}}; \quad (2)$$

де: P_i, P_{i-1} – рентабельність капіталу відповідно в i -му і $(i-1)$ -ому періодах;

$$P_i = \frac{\text{ЧП}_i}{\text{ВК}_i} 100\%; \quad (3)$$

де: ЧП_i – чистий прибуток, отриманий підприємством в i -му періоді;

ВК_i – середня величина власного капіталу в i -му періоді.

Підприємство вважається:

абсолютно стійким при $\overline{K}_\phi > 1$;

стійким при $\overline{K}_\phi \approx 1$;

нестабільним при $\overline{K}_\phi < 1$

Якщо підприємство абсолютно стійке, воно може здійснювати диверсифікацію у будь-якому напрямку і з використанням будь-яких методів: розширення ринків збуту; поглинання підприємств конкурентів; освоєння нових видів діяльності.

Якщо у підприємства стабільне фінансове становище – напрямки, що рекомендуються: розвиток існуючого виробництва, одночасно з освоєнням нових видів діяльності. Наприклад, підприємствам, які володіють капіталом, отриманим у результаті торгово-посередницьких операцій, рекомендується направити свій капітал в іншу сферу діяльності, тому що доходи від їх основної діяльності надалі можуть знижуватися. Методи, що рекомендуються: розвиток нових сфер діяльності в межах свого підприємства; придбання або злиття з підприємствами тих же галузей.

Нестабільним підприємствам рекомендується здійснювати диверсифікацію у наступних напрямках: виробництво нових видів продукції; вертикальна диверсифікація (сервіс, транспортування і т.п.) шляхом об'єднання з іншими підприємствами.

З усієї кількості можливих підприємство обирає той напрямок диверсифікації, який принесе підприємству найбільшу ефективність. Ефективність диверсифікації виробництва може характеризуватися системою показників, які використовуються при оцінці інвестиційних проектів, що відбивають співвідношення витрат і отриманих результатів. У зв'язку з цим можна застосувати наступні показники ефективності диверсифікації виробництва і капіталу: показники комерційної (фінансової) ефективності, що враховують фінансові наслідки диверсифікації для підприємства; показники бюджетної ефективності, що відбивають фінансові наслідки диверсифікації виробництва підприємства для державного, регіонального або місцевого бюджету; показники економічної ефективності, що враховують витрати і результати, пов'язані з диверсифікацією, що виходять за межі прямих фінансових інтересів підприємства.

При використанні показників для порівняння різних напрямків і методів диверсифікації вони повинні бути приведені до порівняльного виду. Порівняння різночасних показників здійснюється шляхом приведення (дисконтування) їх до вартості в початковому періоді. Для приведення різночасних витрат, результатів і ефектів використовується норма дисконту (r), рівна прийнятної для підприємства нормі доходу на капітал.

Порівняння різних напрямків і методів диверсифікації і вибір кращого з них рекомендується здійснювати з використанням різних показників, до яких відносяться: чистий дисконтований дохід або інтегральний ефект; індекс прибутковості; внутрішня норма прибутковості; строк окупності.

Поряд з перерахованими критеріями, у ряді випадків можливо використання і ряду інших: інтегральної ефективності витрат, точки беззбитковості, простої норми прибутку, капіталовіддачі і т.п. Для застосування кожного з них необхідно ясне представлення про те, яке питання економічної оцінки диверсифікації вирішується з його використанням і як здійснюється вибір рішення.

Жоден із перерахованих критеріїв сам по собі не є достатнім для прийняття рішення. Рішення про диверсифікацію виробництва і капіталу повинне прийматися з урахуванням значень усіх перерахованих критеріїв. Важливу роль у цьому рішенні повинна грати також структура і розподіл у часі капіталу, залученого для здійснення диверсифікації, а також інші фактори, деякі з яких піддаються тільки змістовному (якісному, а не формальному) обліку.

Оцінку ефективності процесу диверсифікації рекомендується здійснювати за допомогою показника фінансової стійкості підприємства (ф. 1). Якщо даний показник буде більше 1, то проведення диверсифікації для підприємства можна вважати вдалим. При цьому не важливо скільки основних сфер діяльності підприємства і яку частку займає кожен вид діяльності у загальному обсязі виробництва або отриманих доходів. Головне щоб сумарний прибуток, що найменше, залишався не змінним в умовах циклічності розвитку економіки і конкурентної боротьби.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989. — 586 с.
2. Боди З., Мертон Р. Финансы. / Пер. с англ.: Уч. пособие. — М.: Вильямс, 2000. — 592 с.
3. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2000. — 292 с.
4. Дереза В.Н. Диверсификация производства и капитала предприятий горно-металлургического комплекса в условиях конкуренции // *Металлургическая и горнорудная промышленность*. № 5, 2001. — С.103-106.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. Пер. с англ. под ред. Е.М.Пеньковой. — М.: Прогресс, 1990. — 736с.
6. Кунц Р. Стратегия диверсификации и успех предприятия // *Проблемы теории и практики управления*. - 1994. - №1. - С.96-100.
7. Паскье М. Диверсификация и эффективность // *Проблемы теории и практики управления*. - 1994. - №3 - С.79-82.
8. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ.- М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576с.
9. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навч. посібник.- К.: КНЕУ, 1999. - 384с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Сазонцем І.Л. 28.08.03*

*Надійшло до редакції
11.07.03*

ВПЛИВ КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРАЦІ РОБІТНИКІВ З ВИДОБУТКУ ВУГІЛЛЯ

Виявлено кореляційні залежності продуктивності праці робітника з видобутку вугілля і собівартості 1 т для шахт Західного Донбасу від показників концентрації гірничих робіт. Визначені шляхи підвищення ефективності праці на шахтах регіону.

Correlation has been shown between coal miners' labor productivity, the production cost of 1 t of coal for mines of Western Donbas, and indices of concentration of mining operations. Ways are determined to raise labor productivity at regional mines.

Ефективність праці залежить від багатьох факторів, визначивши вплив яких можна оперативнo управляти нею та приймати оптимальні організаційно-технічні рішення.

В даний час немає єдиного підходу до оцінки ефективності праці. Найбільш розповсюджений і простий – оцінка ефективності по продуктивності живої (нинішньої) праці. Вона, як правило, вимірюється місячною продуктивністю робітника з видобутку і є часткою від ділення місячного видобутку рядового вугілля на середньооблікову чисельність робітників відповідного підрозділу. Така оцінка, на наш погляд, є однобічною і не враховує витрати минулої (уречевленої) праці, що міститься у устаткуванні, що використовується, матеріалах, енергії, паливі і т.п. З метою комплексної оцінки ефективності праці до складу її показників ми додатково вводимо собівартість 1 т, тобто показник, що дозволяє враховувати поряд з живою працею (заробітна плата) витрати минулої праці.

Концентрація виробництва на вугільній шахті є одним з найважливіших напрямків технічного прогресу.

Для кількісної оцінки її інтегрального рівня використаний показник середньозмінного навантаження на лаву по шахті в цілому, а для встановлення форми концентрації – часткові показники: кількість діючих протягом року очисних вибоїв і фонд часу їхньої роботи (число робочих днів у році та кількість робочих змін на добу в окремих очисних вибоях)[1]. При цьому інтегральний показник рівня концентрації $\bar{B}_{зм}$ розраховувався за формулою

$$\bar{B}_{зм} = B / \left(\sum_{i=1}^n n_{зм,i} N_{дн,i} \right), \text{ т}, \quad (1)$$

де B – річний видобуток вугілля з очисних вибоїв шахти, т;

$n_{зм,i}$ – кількість робочих змін на добу в окремих очисних вибоях;

$N_{дн,i}$ – кількість робочих днів у році для окремих очисних вибоїв;

n – кількість діючих протягом року очисних вибоїв.

Показники концентрації зазвичай розглядають у динаміці (за місяцями року, за декілька років і т.д.).

Концентрація має місце, коли збільшується середньозмінне навантаження на лаву і при цьому знижується кількість вибоїв або фонд часу їх роботи. У першому випадку має місце концентрація у просторі, а у другому – у часі.

Показник середньо змінного навантаження на лаву використовують для оцінки рівня (стану) концентрації очисних робіт на шахті, оскільки він є інтегральним, тому що враховує загальний обсяг виробництва, кількість діючих лав і фонд часу їх роботи (у змінах).

Дослідження проводилося на десятих шахтах Західного Донбасу, що входять у ДХК «Павлоградвугілля», методами кореляційного аналізу за даними про роботу цих шахт за десять років (1994–2003 рр.). Усі розрахунки виконувалися на ПЕОМ за стандартними програмами з використанням функцій «ЛІНІЙН» і «КОРЕЛ».

У таблиці 1 подано отримані рівняння множинної регресії продуктивності праці (П) від показників концентрації (середньозмінного навантаження на лаву, середньо діючої кількості очисних вибоїв і річного фонду часу роботи очисного вибою в змінах). У таблиці 2 подано рівняння множинної регресії собівартості 1 т вугілля по шахті в цілому (С) від тих же параметрів рівня концентрації.

У рівняннях, наведених у таблицях 1 та 2, прийняті наступні умовні позначки:

$B_{зм}$ – середньозмінне навантаження на лаву по шахті в цілому, т;

n – середньодіюча кількість очисних вибоїв, шт.;

t – річний фонд часу роботи очисного вибою, змін.

Таблиця 1

**Рівняння множинної регресії продуктивності праці (П)
від показників концентрації**

Шахти	Рівняння множинної регресії	Коефіцієнти множинної регресії
ДХК «Павлоградвугілля»	$P = 11,2 + 0,08B_{зм} + 0,21n + 0,0101t$	0,821
Тернівська	$P = 39,8 + 0,33B_{зм} + 7,90n - 0,1101t$	0,938
Степова	$P = 41,9 + 0,12B_{зм} - 2,50n - 0,0200t$	0,931
Ювілейна	$P = -30,4 + 0,19B_{зм} + 4,30n + 0,0001t$	0,938
Павлоградська	$P = -37,3 + 0,24B_{зм} + 10,10n - 0,0260t$	0,944
Самарська	$P = 17,5 + 0,12B_{зм} - 1,34n - 0,0004t$	0,936
Дніпровська	$P = -55,1 + 0,25B_{зм} + 1,69n + 0,0190t$	0,875
ім. Героїв космосу	$P = -28,1 + 0,11B_{зм} + 1,29n + 0,0310t$	0,912
Зах.-Донбаська	$P = -11,9 + 0,15B_{зм} + 2,21n + 0,0003t$	0,941
ім. М.І. Сташкова	$P = -43,2 + 0,18B_{зм} + 5,10n + 0,0180t$	0,978
Благодатна	$P = -33,3 + 0,17B_{зм} + 12,90n - 0,0070t$	0,890

Таблиця 2

Рівняння множинної регресії собівартості (С) від показників концентрації

Шахти	Рівняння множинної регресії	Коефіцієнти множинної регресії
ДХК «Павлоградвугілля»	$C = 76,8 - 0,081B_{зм} + 1,95n + 0,003t$	0,915
Тернівська	$C = 95,2 - 0,201B_{зм} - 8,88n + 0,0396t$	0,920
Степова	$C = 68,3 - 0,210B_{зм} + 17,50n + 0,0260t$	0,824
Ювілейна	$C = 138,4 - 0,248B_{зм} - 3,90n - 0,004t$	0,915
Павлоградська	$C = 151,9 - 0,191B_{зм} - 2,11n + 0,0015t$	0,893
Самарська	$C = 86,9 - 0,095B_{зм} + 0,95n + 0,0098t$	0,593
Дніпровська	$C = 76,1 - 0,150B_{зм} - 1,32n + 0,058t$	0,915
ім. Героїв космосу	$C = 125,3 - 0,197B_{зм} - 2,65n + 0,025t$	0,937
Зах.-Донбаська	$C = 116,5 - 0,095B_{зм} - 1,90n - 0,021t$	0,891
ім. М.І. Сташкова	$C = 92,6 - 0,110B_{зм} - 2,85n + 0,0116t$	0,911
Благодатна	$C = 141,2 - 0,154B_{зм} - 2,95n + 0,0089t$	0,815

Рівняння чистої регресії (парної кореляції) продуктивності праці (П) і собівартості (С) від середньозмінного навантаження на очисний вибій ($B_{зм}$), кількості очисних вибоїв (n) і річного фонду часу роботи очисного вибою (m) приведені відповідно в таблицях 3, 4 і 5.

Таблиця 3

Рівняння чистої регресії продуктивності праці (П) і собівартості (С) від середньо змінного навантаження на очисний вибій ($B_{зм}$)

Шахти	Рівняння чистої регресії	Коефіцієнти парної регресії	Коефіцієнти еластичності
ДХК "Павлоградвугілля"	$P = 9,7 + 0,120B_{зм}$	0,513	0,421
Тернівська	$P = -14,3 + 0,190B_{зм}$	0,877	0,670
Степова	$P = 12,5 + 0,110B_{зм}$	0,735	0,445
Ювілейна	$P = -7,5 + 0,170B_{зм}$	0,815	0,705
Павлоградська	$P = -10,5 + 0,190B_{зм}$	0,825	0,616
Самарська	$P = 14,5 + 0,110B_{зм}$	0,725	0,418
Дніпровська	$P = -12,5 + 0,191B_{зм}$	0,726	0,720
ім. Героїв космосу	$P = 12,9 + 0,089B_{зм}$	0,485	0,418
Зах.-Донбаська	$P = -6,7 + 0,156B_{зм}$	0,615	0,501
ім. М.І. Сташкова	$P = 6,1 + 0,14B_{зм}$	0,703	0,532
Благодатна	$P = -3,4 + 0,18B_{зм}$	0,685	0,613
ДХК "Павлоградвугілля"	$C = 154,2 - 0,337B_{зм}$	-0,510	-0,720
Тернівська	$C = 181,3 - 0,315B_{зм}$	-0,481	-0,430
Степова	$C = 73,9 - 0,032B_{зм}$	-0,412	-0,321
Ювілейна	$C = 128,3 - 0,248B_{зм}$	-0,635	-0,390
Павлоградська	$C = 166,0 - 0,312B_{зм}$	-0,731	-0,540
Самарська	$C = 93,4 - 0,073B_{зм}$	-0,513	-0,413
Дніпровська	$C = 175,9 - 0,289B_{зм}$	-0,805	-0,693
ім. Героїв космосу	$C = 183,4 - 0,346B_{зм}$	-0,695	-0,731
Зах.-Донбаська	$C = 92,6 - 0,045B_{зм}$	-0,355	-0,440
ім. М.І. Сташкова	$C = 104,2 - 0,150B_{зм}$	-0,735	-0,390
Благодатна	$C = 145,5 - 0,197B_{зм}$	-0,488	-0,530

Таблиця 4

Рівняння чистої регресії продуктивності праці (П) і собівартості (С) від кількості вибоїв (n)

Шахти	Рівняння чистої регресії	Коефіцієнти парної регресії	Коефіцієнти еластичності
ДХК "Павлоградвугілля"	$P = 40,2 - 0,215n$	-0,630	-0,354
Тернівська	$P = 20,9 + 4,021n$	0,507	0,435
Степова	$P = 52,4 - 2,491n$	-0,514	-0,310
Ювілейна	$P = 47,4 - 3,116n$	-0,427	-0,421
Павлоградська	$P = 47,1 - 1,992n$	-0,621	-0,432
Самарська	$P = 47,6 - 1,360n$	-0,543	-0,294
Дніпровська	$P = 36,3 + 1,729n$	0,858	0,273
ім. Героїв космосу	$P = 43,8 - 1,836n$	-0,412	-0,342
Зах.-Донбаська	$P = 30,8 + 2,109n$	0,519	0,310
ім. М.І. Сташкова	$P = 25,8 + 3,815n$	0,532	0,378
Благодатна	$P = 24,1 - 1,324n$	-0,458	-0,272
ДХК "Павлоградвугілля"	$C = 64,8 + 1,314n$	0,508	0,414
Тернівська	$C = 115,8 - 4,891n$	-0,533	-0,348
Степова	$C = 57,3 + 2,180n$	0,411	0,408
Ювілейна	$C = 56,2 + 2,763n$	0,321	0,482
Павлоградська	$C = 78,0 + 1,901n$	0,716	0,681
Самарська	$C = 59,6 + 4,381n$	0,276	0,213
Дніпровська	$C = 102,2 - 1,853n$	-0,671	-0,489
ім. Героїв космосу	$C = 75,3 + 3,790n$	0,522	0,590
Зах.-Донбаська	$C = 86,1 - 1,427n$	-0,252	-0,110
ім. М.І. Сташкова	$C = 77,3 - 2,603n$	-0,751	-0,271
Благодатна	$C = 108,9 + 3,665n$	0,395	0,425

Таблиця 5

Рівняння чистої регресії продуктивності праці (П) і собівартості (С) від
річного фонду часу роботи (t)

Шахти	Рівняння чистої регресії	Коефіцієнти парної регресії	Коефіцієнти еластичності
ДХК "Павлоградвугілля"	$\Pi = 16,1 + 0,0225t$	0,427	0,147
Тернівська	$\Pi = 152,6 - 0,1060t$	-0,487	-0,331
Степова	$\Pi = 95,3 - 0,0520t$	-0,415	-0,281
Ювілейна	$\Pi = 34,9 + 0,0002t$	0,029	0,002
Павлоградська	$\Pi = 70,1 - 0,0310t$	-0,376	-0,069
Самарська	$\Pi = 42,2 - 0,0003t$	-0,008	-0,016
Дніпровська	$\Pi = 22,8 + 0,0178t$	0,301	0,160
ім. Героїв космосу	$\Pi = 22,0 + 0,0330t$	0,053	0,075
Зах.-Донбаська	$\Pi = 34,1 + 0,0030t$	0,007	0,060
ім. М.І. Сташкова	$\Pi = -137,3 + 0,1679t$	0,167	0,338
Благодатна	$\Pi = 27,1 - 0,007t$	-0,121	-0,105
ДХК "Павлоградвугілля"	$C = 66,9 + 0,0028t$	0,128	0,149
Тернівська	$C = -67,3 + 0,1461t$	0,160	0,034
Степова	$C = 29,1 + 0,0349t$	0,310	0,296
Ювілейна	$C = 65,4 + 0,0004t$	0,089	0,029
Павлоградська	$C = -196,1 + 0,275t$	0,117	0,210
Самарська	$C = 55,1 + 0,0191t$	0,328	0,079
Дніпровська	$C = 88,1 + 0,0069t$	0,320	0,109
ім. Героїв космосу	$C = 59,9 + 0,0283t$	0,275	0,091
Зах.-Донбаська	$C = 95,3 - 0,0141t$	-0,297	-0,251
ім. М.І. Сташкова	$C = 54,2 + 0,0123t$	0,217	0,092
Благодатна	$C = 91,5 + 0,0276t$	0,072	0,180

З даних таблиць 1 і 2 випливає, що між продуктивністю праці, собівартістю 1 т вугілля і показниками концентрації для всіх шахт, існує тісний зв'язок, близький до функціональної залежності. Для продуктивності праці коефіцієнти множинної регресії (кореляції) були в межах 0,821–0,978, а для собівартості 1 т в основному 0,815–0,937. Лише на шахті Самарська, коефіцієнт множинної регресії був трохи нижчий – 0,593.

Аналіз рівнянь і параметрів чистої регресії продуктивності праці та собівартості від показників концентрації гірничих робіт свідчить про те, що найбільш впливає на ефективність праці середньозміне навантаження на очисний вибій (табл. 3). Для всіх шахт спостерігається прямий (для продуктивності праці) і зворотній (для собівартості) середньої сили і сильний зв'язок: коефіцієнти парної регресії для продуктивності праці знаходяться в межах 0,485–0,877, а для собівартості 1 т від -0,355 до -0,805. Коефіцієнти еластичності продуктивності праці на окремих шахтах були в межах 0,418–0,720, а по ДХК "Павлоградвугілля" 0,421. Це означає, що ріст середньозмінного навантаження на лаву на 1 % приводить до збільшення продуктивності праці на 0,421%.

Для собівартості коефіцієнти еластичності на окремих шахтах складали від -0,321 до -0,731, тобто ріст навантаження на вибій на 1% призводив до зниження собівартості на 0,321–0,731 %.

Вплив кількості очисних вибоїв на показники ефективності праці менш стійкий, чим вплив їх середньозмінного навантаження (табл. 4). На більшості шахт компанії зменшення числа вибоїв приводило до росту продуктивності праці при середньому кореляційному зв'язку (коефіцієнти парної регресії від -0,412 до -0,630). На цих шахтах мала місце концентрація гірничих робіт у просторі. Зменшення числа вибоїв супроводжувалося ростом їхнього середньо змінного навантаження.

На ряді шахт збільшення числа вибоїв відбувалося без росту навантаження та концентрації гірничих робіт, тому залежність між розглянутими показниками тут була зворотною.

Установити чіткий парний кореляційний зв'язок між річним фондом часу роботи та показниками ефективності праці не вдалося (коефіцієнти регресії й еластичності тут малі і мають різні знаки). Це пояснюється тим, що протягом досліджуваного періоду існуючий безперервний режим роботи шахт не змінювався і річний фонд часу роботи вибою коливався в малих межах від 1056 до 1080 змін (діапазон зміни 2,3%).

Економічний механізм впливу концентрації виробництва на показники ефективності праці наступний.

При концентрації виробництва в "чистому" її вигляді – без росту загально шахтного видобутку (зменшенні числа ділянок, лав чи змін їхньої роботи) забезпечується скорочення чисельності дільничних фахівців, допоміжних і обслуговуючих робітників умовно-постійної групи: чергових і ремонтних слюсарів, робітників, що обслуговують навантажувальні пункти, технологічний транспорт по дільничним гірничим виробкам, кріпильників з їх ремонту і т.п.

Зі зменшенням кількості вибоїв (ділянок) чи змін їх роботи відповідно зменшується і чисельність цього персоналу, що сприятливо позначається на підвищенні ефективності праці.

При концентрації гірничих робіт собівартість 1 т знижується за рахунок витрат на оплату праці зазначеного вище персоналу, а також інших витрат на транспортування вантажів у межах ділянки, підтримування дільничних гірничих виробок, амортизацію устаткування ділянок і частково оплату електроенергії.

Якщо концентрація очисних робіт здійснюється в умовах росту видобутку по шахті, то собівартість 1 т додатково знижується і за рахунок загально шахтних умовно-постійних витрат, що складають більш 50 % усіх витрат на видобуток вугілля.

Проведенню концентрації сприяє інтенсифікація очисних робіт – ріст середньозмінного навантаження на вибій. Вона можлива при:

- упровадженні нових високопродуктивних вуглевидобувних комплексів устаткування;
- належній системі їх експлуатації та обслуговування, що забезпечують безаварійну роботу;
- збільшенні швидкості подачі виїмкових машин;
- поліпшенні використання робочого часу та усуненні його втрат, що іноді сягають 50 % тривалості зміни;
- своєчасній підготовці фронту очисних робіт;
- плануванні чисельності персоналу відповідно до встановлених норм (норм виробітку, нормативів чисельності) та ін.

У залежності від фінансових і інших можливостей підприємства повинні самостійно вибирати придатні напрямки інтенсифікації та концентрації гірничих робіт.

Таким чином, концентрація виробництва на шахті в будь-якій її формі є могутнім інструментом підвищення ефективності праці робітників з видобутку вугілля.

Література

1. Буц Ю.В. Організація виробництва. – Дніпропетровськ: НГУ, 2002.–183 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Семеновим Г.А. 08.09.03*

*Надійшло до редакції
27.08.03*

УДК 338.242.4

Ляшенко В.І.

**ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВИХ УМОВ ДЛЯ РОЗВИТКУ
МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Розкриті шляхи формування сприятливих умов для розвитку малого бізнесу в Україні на базі існуючих потужностей та удосконалення нормативної бази.

The ways of forming favorable conditions for the development of small business in Ukraine on the basis of existing capacities and improvement of the legal basis have been considered.

Сьогодні можна констатувати, що процес хаотичного росту кількості підприємств і підприємців в Україні, який мав місце у 1990–1998 р., придбав більш-менш чіткі правові рамки, чому сприяв розвиток регуляторного законодавства. Але і сьогодні підприємці малого і середнього бізнесу продовжують зіштовхуватись з проблемами правового, регуляторного характеру, більшість з яких є прямим наслідком становлення ринкових відносин у країні. Не можна не відзначити і те, що новий економічний стан приніс із собою і нові конфлікти в середовищі підприємницьких інтересів. При цьому існуючі форми і методи вирішення конфліктів економічних і цивільних інтересів не завжди відповідають актуальним потребам сучасного суспільства.

Різним аспектам проблеми формування регуляторної політики, реформування податкової системи України присвячені роботи таких відомих вітчизняних фахівців – науковців і практиків, як В.П. Вишневецький [5], Ю.Б. Іванов [6], М.П. Кучерявенко [7] та ін. Але проблеми системного аналізу створення сприятливого бізне-середовища шляхом впровадження спеціальних систем оподаткування та обґрунтування напрямків їх подальшого розвитку ще не знайшли достатнього науково-теоретичного та методичного вирішення, що спричиняє невизначеність та практичні складнощі їх застосування.

Саме дослідженню цих питань і присвячена ця стаття, метою якої є обґрунтування рекомендацій стосовно удосконалення спеціальних режимів оподаткування на основі аналізу нормативно-правової бази, що формується в умовах введення Господарського Кодексу України [1].

В даний час біля половини населення України в працездатному віці змушено у тій або іншій мірі забезпечувати свій добробут, приймаючи участь у малому бізнесі. У наших співгромадян є необхідність і здібності до підприємницької діяльності, але, на жаль, не завжди є можливість і необхідні умови, щоб почати свою власну справу. Головним чинником такого стану є недосконалість правового забезпечення, у якому функціонує сектор малого підприємництва.

З метою подальшого удосконалення нормативної бази і створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва пропонується скористатися відведеним до 1 січня 2004 р. терміном для узгодження статей Господарського [1], Цивільного [2] Кодексів України і доповнити Господарський Кодекс України статтею 419 “Спеціальні режими розвитку малого підприємництва”, куди включити відповідні норми відносно: єдиного податку; спеціального торговельного патенту; спеціального режиму інноваційного малого бізнесу з закону про інноваційну діяльність та інших. У цій статті також необхідно передбачити можливість введення диференційованої шкали оподаткування в залежності від розміру капіталізації підприємства. Це необхідно зробити з метою стимулювання зростання бізнесу та переходу його від малого до середнього та великого.

Це, у свою чергу, повинно створити необхідну правову основу для подальшого включення відповідних норм до Податкового Кодексу України.

Відносини з підприємствами-платниками податків доцільно диференціювати в залежності від їх величини, тобто обсягу бюджетних зобов'язань, а також ролі і місця в економічній системі країни і регіону. Диференціацію доцільно поширити на зміст, обсяг, періодичність звітності і частоту перевірок.

Для цього необхідно у ст. 63 Господарського Кодекса України де вводяться критерії розмірів малих, середніх та великих підприємств, виокремити категорію мікропідприємств з чисельністю працюючих до 10 осіб та обсягом виробництва 500 тис. євро. Тобто ввести до Господарського Кодексу України положення, які б чітко визначали розміри мікропідприємств (чисельністю до 10 працюючих), малих підприємств (чисельністю від 11 до 200 працюючих з урахуванням особливостей галузей), середніх підприємств (до 1000 працюючих) і великих підприємств (з чисельністю понад 1000 працюючих) можливо з визначенням відповідних обсягів виробництва; а також статтю, яка б регламентувала спеціальні податкові та інші режими сприяння розвитку малого підприємництва.

Необхідно помірковано відноситись до суб'єктів малого бізнесу, що ледь зароджується. Уявляється доцільним відновлення в законодавстві норм, що встановлюють визначений термін (наприклад, 6 місяців або 1 рік), протягом якого суб'єкт малого бізнесу вправі здійснювати підприємницьку діяльність без сплати визначених податків, можливо здаючи податкову звітність щокварталу в податкові органи щоб уникнути зловживань. Це дозволить малим підприємствам "встати на ноги" і створить більш сприятливий підприємницький клімат, збудить зацікавленість громадян у здійсненні самостійної господарської діяльності, а отже – сприятиме прискореному становленню середнього класу.

Платників єдиного податку варто звільнити від перевірок цілком, обмежити звітність за обсягом і змістом періодичністю один раз на рік.

Підприємства середнього бізнесу доцільно диференціювати по їх ролі у економіці, виділивши підприємства, що працюють у сфері матеріального виробництва (промисловість, сільське господарство, будівництво). Для цих підприємств також варто ввести щорічну звітність, але спеціальну, що дозволяє відслідковувати профіль роботи і звільнити від перевірок у випадку роботи з позитивними фінансовими результатами. Для відстеження "профільності" роботи підприємства варто встановити: співвідношення між обсягом виробництва й обсягом реалізації; співвідношення показників чистої і товарної продукції.

Методика перевірки таких підприємств також може і повинна бути спрощеною. Наприклад, обмеженою встановленням і перевіркою фактів власного виробництва і відвантаження продукції, розрахунками обсягів чистої, товарної, реалізованої продукції.

Варто встановити, що подібний пільговий режим поширюється тільки на прибуткові, рентабельні підприємства, а збиткові повинні звітувати і перевірятися за загальними правилами з метою виявлення причин важкого фінансового становища і їхнього усунення.

Для подолання адміністративних бар'єрів необхідно також більш широко використовувати наступні конструктивні методи і засоби:

1. Допомога підприємцям у забезпеченні доступу до нормативних документів, що регламентують діяльність контролюючих організацій і їх представників.
2. Проведення регулярних семінарів за участю представників контролюючих органів, що роз'яснюють вимоги до підприємств і їх права при проведенні перевірок.
3. Консультації суб'єктів малого бізнесу з фахівцями інфраструктури підтримки і розвитку підприємництва. У регіонах така інфраструктура вже створена й активно діє. До її складу входять органи державної влади і управління, фонди, банки, лізингові компанії, некомерційні організації, які надають консультативні й інші послуги для малого бізнесу, а також створюють більш пільгові умови для здійснення підприємницької діяльності.

4. Створення регіональних міжвідомчих комісій з подолання адміністративних бар'єрів і винесення питань, пов'язаних з діяльністю контролюючих органів, на розгляд комісії. Необхідно покласти на дану комісію функції з координації діяльності регіональних контролюючих органів, підготувати і підписати угоду про розмежування повноважень територіальних підрозділів органів виконавчої влади, що має виключити дублювання функцій контролюючими органами під час проведення перевірок. Встановити принцип комплексності перевірок і їх систематичності. Поставити регулярність і частоту проведених перевірок у залежність від обсягів діяльності підприємства.
5. Реалізація регіональних програм підтримки і розвитку підприємництва, у тому числі за допомогою створення системи центрів підтримки підприємництва у формі автономних некомерційних організацій, заснованих виконавчою владою.
6. Створення робочих груп із представників об'єднань підприємців, органів державної влади і управління, суб'єктів інфраструктури підтримки підприємництва для розробки практичних пропозицій з питань підтримки і розвитку підприємництва, рішення конкретних питань малого і середнього бізнесу, обговорення законопроектів і регіональних нормативно-правових актів.
7. Розробка і публікація рекомендацій для підприємців при проведенні перевірок контролюючих органів.
8. Спрощення оподатковування для суб'єктів підприємництва – заміна існуючих податків одним або двома.
9. Спрощення системи звітності перед податковими органами.
10. Введення на місцевому рівні положень, які регламентують виділення категорій платників податків, що мають право на одержання пільг при сплаті податків з визначенням всіх обов'язкових компонентів цього процесу. Тому що норми законодавства про податки і збори, що визначають підстави, порядок і умови застосування пільг по податках і зборах, не можуть носити індивідуального характеру.
11. Завчасне інформування суб'єктів підприємницької діяльності про планові перевірки.

Вже зараз, не чекаючи законодавчого рішення розглянутих питань, можна почати подолання перешкод, які виникають у процесі створення та діяльності малого та середнього бізнесу, шляхом озброєння підприємців тією інформацією, якої вони позбавлені в даний час і яка може бути використана ними при вирішенні тих чи інших правових та господарських питань.

Актуальним завданням органів виконавчої влади у даному напрямку повинний бути постійний моніторинг правових актів, прийнятих на рівні регіонів і муніципальних утворень, з метою недопущення порушень прав і законних економічних і цивільних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності, і вживання конкретних заходів, спрямованих на подолання нормативно-правових і адміністративних бар'єрів при розвитку підприємництва в регіоні й у країні в цілому.

Самостійною проблемою є і вік, у якому можна розпочинати власну справу, власну підприємницьку діяльність. У Росії, відповідно до змін у законі "Про державну реєстрацію юридичних осіб та індивідуальних підприємців", податківці з 1 січня 2004 р. будуть реєструвати, за згодою батьків, у якості підприємців без заснування юридичної особи 14-річних дітей. Чи не занадто це рано? З якого віку можна ставати підприємцем? Цікаві відповіді на це питання узагальнені у газеті "Відомості" [8].

Так, О. Починок, міністр праці РФ вважає, що працювати людина може з будь-якого віку, якщо вона навчилася міркувати „У світі були приклади, – відзначає він, – коли люди заводили свою справу, а їм було менше 10 років”[8]. Т.Михеева, менеджер проектів фонду "Нові перспективи" (реалізує проект "Права дитини"), вважає, що дитина повинна

одержати освіту і працювати може, тільки якщо трудове виховання є частиною освіти [8]. О. Шеврин, юрист, вважає, що бізнесом можна займатися після настання повної дієздатності, якої, на його погляд, досягають саме в 21 рік [8]. І. Абраменко директор центру "Ділові діти Донеччини" Академії дитячого підприємництва (Україна) вважає, що у 14 років діти вже "дозріли" для бізнесу [8]. С. Борисов, президент організації "Опора Росії" вважає, що діти повинні звикати психологічно до ринку вже в ранньому віці [8].

Цю проблему необхідно вирішувати і в українському законодавстві.

Як показує аналіз статистичних даних за останні роки вартість одного робочого місця, що створюється у сфері малого бізнесу складає 5–10 тис. грн. і створюються такі робочі місця переважно за рахунок особистих коштів і заощаджень громадян. Іншими словами, одне з головних джерел інвестицій – у наявності. У той же час вже на початковому етапі підприємець зіштовхується з проблемою пошуку офісних приміщень з нормальним технічним оснащенням відповідно до сучасних вимог. Разом з тим у державній і комунальній власності знаходиться ряд приміщень, що можуть бути використані в цьому напрямку. Мова йде про приміщення науково-дослідних і проектно-конструкторських організацій, професійно-технічних училищ, гуртожитках, готелях і інших, керівництво яких у даний час здає в оренду підприємницьким структурам значні площі. Фактично ці організації вже перетворилися в бізнес-інкубатори і бізнес-центри. Однак відповідно до офіційної статистики, кількість подібних структур як у країні в цілому, так і в Донбасі особливо, значно нижче сучасних європейських вимог. Формально низькі показники розвитку підприємницької інфраструктури не сприяють надходженню іноземних інвестицій і невірно орієнтують міжнародні організації, які в змозі надати Україні (в рамках різних міжнародних програм) технічну допомогу. Як наслідок - грошові кошти витрачаються на створення дублюючих структур, тих елементів підтримки підприємництва, що фактично вже одержали певний розвиток. Так, наприклад, у Донецьку можна знайти приклади, коли приміщення науково-дослідних і проектно-конструкторських організацій, готелів, гуртожитків і т.п. частково здаються в оренду під офіси підприємницьких структур. У даному випадку в наявності вже діючий, як мінімум, "бізнес-центр". Якщо вже сьогодні назвати ці структури тим, чим вони реально є – тобто "бізнес-центрами" і "бізнес-інкубаторами" і вкласти кошти, залучені в межах технічної допомоги, на доведення рівня їх послуг до сучасних стандартів, розвиток підприємницької інфраструктури в регіоні значно прискориться.

Для цього необхідно, з залученням фонду державного майна й інших комунальних служб міста, провести відповідний аналіз використання приміщень науково-дослідних, проектно-конструкторських організацій, навчальних закладів, готелів, гуртожитків незалежно від відомчої підпорядкованості на предмет використання їх площ під офісні приміщення підприємницьких структур.

Виявлені в процесі аналізу організації, що здають для цих цілей 30–50 і більш відсотків площ повинні одержати статус "бізнес-центрів" і пріоритетне право одержання технічної допомоги на організацію навчання підприємництву на їх базі і розвиток підприємницької інфраструктури регіону.

Аналіз і узагальнення умов оренди приміщень допомогли б виробити єдиний методичний підхід для створення сприятливих умов для підприємницьких структур і визначити перспективи створення мережі бізнес-інкубаторів, які в даний час у Європі створюються з розрахунку 1 бізнес-інкубатор на 50–75 тис. населення, а в старопромислових регіонах реструктуризації вугільної промисловості й у 2 рази більше.

Крім того варто законодавчо закріпити, що в процесі розробки проектів закриття шахт необхідно передбачати виділення коштів на створення на базі придатних приміщень

“бізнес-інкубаторів” і “бізнес-центрів” для реалізації ініціатив працівників, що вивільняються, бажаючих почати власну справу. Певне науково-методичне забезпечення роботи з цього питання має Інститут економіки промисловості НАН України [9].

Усі викладені положення варто було б врахувати при підготовці проекту Закону України “Про бізнес-інкубатори і бізнес-центри в Україні”.

Література.

1. Господарський Кодекс України // Голос України. – 2003. – 14 березня. – С. 5–27.
2. Цивільний Кодекс України // Голос України. – 2003. – 12–13 березня.
3. Поддубный Д. А как дышал! // Бизнес. – 2003. – № 25. – С.20.
4. Хомяков В. Утекаем...// Бизнес. – 2003. - № 25. – С. 68 – 69.
5. Вишневський В.П. Методологічні основи вдосконалення оподаткування підприємств. Автореф. дис. ... докт. екон. наук. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1998. – 34 с.
6. Іванов Ю.Б. Альтернативні системи оподаткування. – Харків: ХДЕУ-Торнадо, 2003. – 517 с.
7. Кучерявенко Н.П. Основы налогового права. – Харьков: Константа, 1996. – 320 с.
8. Осипов А. С какого возраста заниматься бизнесом ? // Ведомости. – 2003. – 15 сент. – С. 4.
9. Общие методические положения по формированию специального режима содействия развитию малого предпринимательства в бизнес-инкубаторах / Под ред. В. И. Ляшенко. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 185 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Макогоном Ю.В. 17.09.03*

*Надійшло до редакції
02.09.03*

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК 65.290

Єрмошкіна О.В.

ПОБУДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ

Розглянута сутність поняття “фінансовий потік”, проаналізовані існуючі підходи до визначення цього поняття у вітчизняній та закордонній літературі. Запропоновано структурно-логічну схему побудови моделі управління фінансовими потоками підприємства, розглянуті основні етапи побудови цієї системи.

The meaning of the concept “financial flow” has been considered. The existing approaches to the definition of this term in the domestic and foreign literature have been analyzed. The structure-logic scheme of financial flow management model building of an enterprise has been proposed. The main stages of creating this system have been considered.

Становлення та розвиток ринкових відносин в Україні вимагає від підприємств більш уважного підходу до управління фінансовими, матеріально-технічними, технологічними, трудовими та інформаційними ресурсами. Рух всіх цих ресурсів та в цілому діяльність підприємства, як і будь-якого суб'єкту господарювання, пов'язана з рухом грошових коштів, перерозподілом фінансових ресурсів між окремими структурними елементами підприємства, економічної системи держави та на міждержавному (зовнішньоекономічному) рівні.

Слід підкреслити, що теорія управління фінансовими потоками почала розвиватись в США після Другої світової війни [1]. Однак наявність дуже великої кількості різних підходів до визначення поняття “фінансового потоку”, які існують в літературі, обумовлює досить різне тлумачення і системи управління цими потоками і, завдяки цьому, важкість в оцінці ефективності системи управління потоками.

Аналіз літературних джерел показав, що найбільш поширеними категоріями при описі процесів фінансового менеджменту є грошовий потік [1, 4, 5, 7, 8], фінансовий потік [1, 2, 7], потік капіталу [4], потік фінансових (грошових) платежів [6]. При цьому в більшості літературних джерел фінансовий потік ототожнюється з грошовим потоком.

Поняття фінансового (грошового) потоку в більшості випадків тлумачиться як ряд послідовних надходжень та виплат грошових коштів в межах однієї фінансової операції або одного звітного періоду функціонування підприємства.

В той самий час при розгляді фінансового потоку, як потоку капіталу під потоком розуміється сукупність послідовних у часі актів надходження, перетворення та витрат капіталу, який генерується підприємством в процесі своєї господарської діяльності [4]. Однак, слід зауважити, що в класичній економічній теорії під капіталом розуміються не тільки капітал у грошовій формі, а і земля, трудові ресурси та нерухомість [18]. Тому в даному випадку ототожнення фінансового та грошового потоку з потоком капіталу на наш погляд не є коректним.

Слід зазначити, що фінансовий потік в літературі також розглядається як потік, пов'язаний з фінансуванням інвестицій [12]. При цьому виокремлюються поняття “фінансовий потік” та “потік реальних грошей”, який пов'язаний зі звичайною діяльністю

підприємства та генерується проектом в процесі його реалізації. На наш погляд такий розподіл понять не є вірним, оскільки інвестиції при реалізації проекту можуть здійснюватись в матеріальній та нематеріальній формі [20] і не носити грошовий характер.

В літературі підкреслюється, що поняття потоку протилежне поняттю „запаси”, тобто потік розглядається як динамічне явище однією з основних характеристик якого є час [1, 2]. При цьому М. В. Романовський відмічає, що платежі, які здійснюються підприємством у поточному (або звітному) періоді, є потоком, а заборгованість за податками перед бюджетом – запасом. При цьому виділяються декілька видів потоків: товарно-грошовий потік, грошовий потік та фінансовий потік. Автором відмічається, що здебільшого поняття „фінансовий потік”, яке застосовується у вітчизняній літературі у розумінні „грошовий потік”, не віддзеркалює сутність фінансів та підкреслюється, що поняття „фінансовий потік” доцільно застосовувати при описі потоків грошових коштів, які циркулюють між підприємством, бюджетом та позабюджетними фондами [1], тобто у сфері перерозподілу. Однак такий підхід до розуміння фінансових потоків на нашу думку невірно висвітлює як роль самих фінансів у економіці країни та сфері перерозподілу, так і сутність грошового потоку між підприємством та державою.

Згідно з дослідженнями Д. Хана [3] грошовий потік, який ототожнюється з фінансовим, являє собою надлишок коштів, який знаходиться у повному розпорядженні підприємства, згідно з яким здійснюється вимір можливостей внутрішнього фінансування та доходності підприємства.

Слід зазначити, що в практиці фінансового менеджменту виокремлюється і таке поняття, як грошовий оборот підприємства [1], який складається з руху грошових коштів підприємства за різними господарськими операціями на протязі звітного періоду.

Ототожнення поняття “фінансовий” та “грошовий” не є вірним. Це відмічається багатьма вітчизняними та закордонними авторами [1, 10]. В той самий час в цих же джерелах зустрічається ототожнення вказаних понять. Так, наприклад, поняття грошові кошти застосовується в розумінні фінансові ресурси. При цьому в якості одного з джерел наводиться статутний капітал, який згідно з діючим законодавством [18] може бути сформований як в грошовій, так і в матеріальній формі.

Для того, щоб дати чітке визначення фінансовому потоку слід визначитись з основними характеристиками, які власні поняттю “фінанси” та “потік”.

Згідно з теорією фінансів основними характеристиками поняття “фінанси” та “фінансовий” є грошовий характер фінансових відносин, розподільчий характер фінансових відносин, формування і використання грошових фондів [10, 11]. Розглянемо докладно кожну характеристику у відношенні до підприємства.

Більшість ресурсів, які використовуються підприємством у процесі своєї діяльності, проходять стадію грошової форми. З іншого боку в процесі господарчої діяльності ресурси видозмінюються і в кінці кінців надходять до підприємства здебільшого у грошовій формі. Звичайно існують операції підприємства, які пов'язані з рухом матеріальних ресурсів. Наприклад, бартерні операції, робота з давальницькою сировиною та інші. Однак, як свідчить аналіз операцій підприємств за 1999–2001 р.р., питома вага бартерних операцій та операцій з давальницькою сировиною суттєво знизилась, оскільки такі операції значно знижують фінансовий результат підприємств, а, відповідно, і реальні доходи їх власників. Таким чином, можна зробити висновок, що відносини підприємства з іншими суб'єктами господарювання в процесі перерозподілу фінансових потоків носять грошовий характер.

Розглядаючи таку характеристику, як “розподільчий характер фінансових відносин”, слід зазначити, що всі надходження фінансових ресурсів підлягають розподілу за відповідними напрямками та видами діяльності, структурними підрозділами. Згідно з теорією фінансового менеджменту [1, 3, 4, 7, 8], в структурі управління підприємством виділяються підрозділи

(центри) витрат, центри доходів (прибутку), центри інвестицій. При цьому, потоки перерозподіляються між цими структурними елементами для досягнення найкращого результату, тобто для прибуткової та безперервної роботи підприємства.

На наш погляд в структурі управління підприємством доцільно виділити підрозділи, які поглинають фінансові потоки (центр поглинання), генерують фінансові потоки (центр генерації), трансформують фінансові потоки із однієї форми в іншу (центр трансформації). При цьому критерієм віднесення того чи іншого підрозділу до відповідної групи є сума чистого фінансового потоку, яка генерується підприємством за визначений період часу. При такому групуванні структурних підрозділів підприємства можна стверджувати, що фінансові потоки перерозподіляються між відповідними центрами за системою, функціонування якої забезпечить найкращий для підприємства та його власників результат.

Як було зазначено вище, ще однією характеристикою поняття “фінанси” є формування та використання грошових фондів. Згідно з діючим законодавством [18, 19] підприємство може формувати фонди за рахунок реальних надходжень для соціального розвитку, майбутніх виплат, матеріального заохочення персоналу та інших цілей. Фінансовий потік, який надходить до підприємства, формує сукупний фонд, який потім розподіляється за відповідними напрямками діяльності та елементами. При цьому фонди носять цільовий характер, що обумовлює конкретні напрямки їх використання.

З розглянутого видно, що сукупність відносин, які виникають на підприємстві при формуванні, розподілі та використанні грошових коштів, можна визначити як фінансові, а рух цих коштів можна інтерпретувати як фінансовий потік.

Розглядаючи поняття “потік” слід зауважити, що, згідно з мовним тлумачником, потік визначається як “маса, що рухається”. При цьому надходження, розподіл та використання фінансових ресурсів здійснюється в умовах відносно постійної зміни швидкості потоку та напрямку його руху в окремих підрозділах. Як відмічається деякими авторами [2] фінансовому потоку властиві характеристики звичайного потоку у фізиці (ламінальність та турбулентність), а управління фінансовими потоками здійснюється шляхом комутації та регулювання швидкості потоку.

Якщо базуватись на теорії масового обслуговування [13], то вхідний потік може бути визначений, як сукупність вимог, що надходять в систему та потребують обслуговування, а вихідний – як результат обробки вимог системою. При застосуванні цих визначень до системи управління фінансовим потоками в якості вимог, що надходять до системи, слід розглядати заявки на розподіл фінансових ресурсів, які акумульовані підприємством, а в якості вихідного потоку – розподілені за цільовими напрямками використання фінансові ресурси.

Слід зазначити, що при управлінні фінансовими потоками, так само як і в теорії масового обслуговування, слід використовувати черговість обробки замовлень. Тобто, коли на підприємстві виникає замовлення на певні суми фінансових ресурсів, задоволення вимог повинно відбуватись згідно з визначеними пріоритетами функціонування та розвитку підприємства.

Необхідно підкреслити, що для фінансового потоку, як і для будь-якого іншого потоку, однією з важливих характеристик є час проходження потоку через систему. При цьому слід визначити релевантний період, на протязі якого рух фінансових коштів може бути визнаний потоком. Тобто, при оперуванні таким поняттям як “фінансовий потік” слід враховувати динамічність потоку.

Таким чином, в результаті проведеного аналізу існуючих підходів до поняття “фінансовий потік” можна дати наступне визначення цьому терміну.

Фінансовий потік – це сукупність розподілених у часі фінансових ресурсів, які у процесі функціонування підприємства акумулюються, розподіляються, трансформуються та використовуються за окремими центрами обробки потоку.

Як впливає з наведеного тлумачення фінансового потоку від ефективності управління цим потоком залежить і ефективність функціонування підприємства в цілому.

В теорії та практиці фінансового менеджменту виокремлюється комплекс задач, який необхідно вирішити при управлінні фінансовими потоками [1, 4]. Цей комплекс включає синхронізацію надходжень та виплат грошових коштів у часі та просторі, оптимізацію розміру коштів на рахунках та перехідного залишку грошових коштів, оптимізацію рівня реінвестування.

Для побудови ефективної системи управління фінансовими потоками підприємства слід приймати до уваги форму власності підприємства, масштаби його діяльності, особливості організації роботи з суміжними та дочірніми підприємствами, фінансово-кредитними інститутами. При вирішенні даної проблеми доцільно виділити наступні кроки:

1. Визначення належності підприємства до тієї чи іншої форми власності та встановлення особливостей внутрішньої організації його діяльності.
2. Визначення масштабів діяльності підприємства та ступеня охоплення ринків, що обумовлює особливості як організації фінансово-кредитної підтримки підприємств, так і організації і управління фінансовими потоками підприємства.
3. Виявлення базових фінансових потоків та напрямків використання фінансово-кредитної підтримки на підприємстві.
4. Встановлення основних "проблемних зон" фінансування та виявлення причин неефективного залучення, розподілу чи використання фінансових ресурсів підприємства.
5. Виявлення резервів використання фінансово-кредитної підтримки підприємства та оптимізації фінансових потоків підприємства.
6. Розробка основних заходів щодо усунення недоліків в організації фінансових потоків на підприємстві.

Принципова структурно-логічна схема побудови моделі управління фінансовими потоками на підприємстві наведена на рис. 1. Розглянемо поступово основні елементи наведеної схеми.

При визначенні належності підприємства до тієї чи іншої форми власності визначаються і можливі фінансові потоки, які обумовлені особливостями функціонування певної форми власності. Так, наприклад, якщо підприємство є закритим акціонерним товариством, то такий вхідний потік як надходження від вільного продажу акцій на відкритому ринку неможливий до тих пір, поки підприємство не змінить форму власності. В той же час для товариства з обмеженою відповідальністю не властивий такий вихідний фінансовий потік, як дивіденди. Тобто, форма власності підприємства обумовлює склад вхідних та вихідних фінансових потоків, визначає вимоги до початкового фінансового потоку (обсяг статутного фонду), порядок формування та розподілу фінансових потоків підприємства. Таким чином, можна зробити висновок, що форма власності є однією з базових характеристик при побудові системи управління фінансовими потоками ($i = 1, 2, 3, \dots, N$).

Наступним кроком в побудові системи управління фінансовими потоками підприємства, як зазначалось вище, є визначення внутрішніх особливостей його організації. При цьому, як видно з наведеної на рис. 1 схеми, додаткові можливості у подальшій оптимізації фінансових потоків надаються підприємству при наявності дочірніх підприємств однієї виробничої ланки та інших галузей, при наявності закордонних філій та відділень, споріднених фінансово-кредитних інститутів. При цьому слід зауважити, що при наявності дочірніх або споріднених підприємств постачальників ці структури групуються на підприємства-виробники та підприємства посередники. Аналогічне групування проводиться і по покупцям. Наявність відповідних груп обумовлює відповідні вхідні та вихідні фінансові потоки. Наприклад, якщо в структуру підприємства входить споріднене підприємство-виробник, яке постачає відповідну

продукцію даному підприємству, то існує можливість встановити більш прийнятну систему ціноутворення на сировину та систему розрахунків.

Таким чином, при віднесенні підприємства до тієї чи іншої групи, формується ще одна базова характеристика, яка обумовлює фінансові потоки підприємства і визначає напрямки вдосконалення системи управління фінансовими потоками – внутрішні особливості – $j = 1, 2, 3, \dots, M$.

Визначення масштабів діяльності підприємства доволі складна проблема. Теорія і практика вирішення даної проблеми [14] передбачає, що масштаби діяльності підприємства можуть бути визначені за сукупністю таких ознак, як кількість виробленої продукції, чисельність працівників, вартість основних фондів. При цьому відзначається, що значимість окремих показників варіюється в залежності від галузі. Згідно з чинним законодавством [18] основою для встановлення масштабів діяльності підприємства є його річний товарний оборот та чисельність працівників. Однак, слід зазначити, що при побудові системи управління фінансовими потоками найбільшу увагу слід приділяти співвідношенню перелічених вище показників з обсягами фінансових потоків, що проходять через підприємство. В результаті визначення належності підприємства до тієї чи іншої групи визначається третя базова характеристика – масштаби діяльності підприємства $k=1, 2, 3$.

При визначенні ступеня охоплення ринків слід виділяти підприємства, які орієнтуються на регіональний, національний (вітчизняний) та міжнародний ринки ресурсів та збуту. Підприємства цих груп суттєво відрізняються між собою можливостями з формування та розподілу фінансових потоків, що обумовлює значні відмінності в організації системи управління цими потоками.

Система управління фінансовими потоками підприємств кожної з зазначених груп визначається трьома базовими характеристиками: i – форма власності підприємства, j – особливості внутрішньої організації підприємства, k – масштаб діяльності підприємства. В результаті визначення наведених базових характеристик формується множина станів системи ($U(i, j, k)$) для подальшої побудови системи управління (рис. 2).

Після визначення базової позиції підприємства (вхідний стан системи) реалізуються наступні кроки, які вказані на рис. 1.

Слід зазначити, що при виявленні базових фінансових потоків підприємства доцільно виділити наступні основні системи його взаємодії: підприємство – покупець, підприємство – держава, підприємство – постачальник, підприємство – підприємство (внутрішній потік), підприємство – працівники, підприємство – виконавці послуг та робіт (соціальних заходів, ремонтних робіт, готелі, служби побутового сервісу, служби виробничого сервісу, юридичні та аудиторські служби, маркетингові служби, служби охорони, транспортні служби), підприємство – страхові компанії, орендатор – підприємство – орендодавець, кредитор – підприємство, підприємство – акціонер, підприємство – боржник, емітент – підприємство та інші. Наведені системи взаємодії характеризуються відповідними фінансовими потоками, зміст яких регулюється ПБУ № 4 [9], ПБУ № 9 [15], ПБУ № 15 [16], ПБУ № 16 [17] та загальноприйнятою практикою діяльності підприємства.

Наступні кроки передбачають поетапну оптимізацію структури та напрямків руху фінансових потоків. Слід зауважити, що в результаті оптимізації фінансових потоків можливий перехід підприємства з початкового стану $U(i, j, k)$ до стану $U(i, j, k)$. Тобто, якщо за результатами оптимізації підприємству рекомендується змінити форму власності (наприклад, з ТОВ до ВАТ), то параметр i змінюється з $i=1$ на $i=2$. Аналогічна трансформація може відбутись при виокремленні з загальної структури підприємства окремих дочірніх підприємств, тоді змінюється параметр j . Тобто при реалізації p -'ятого етапу ті фінансові

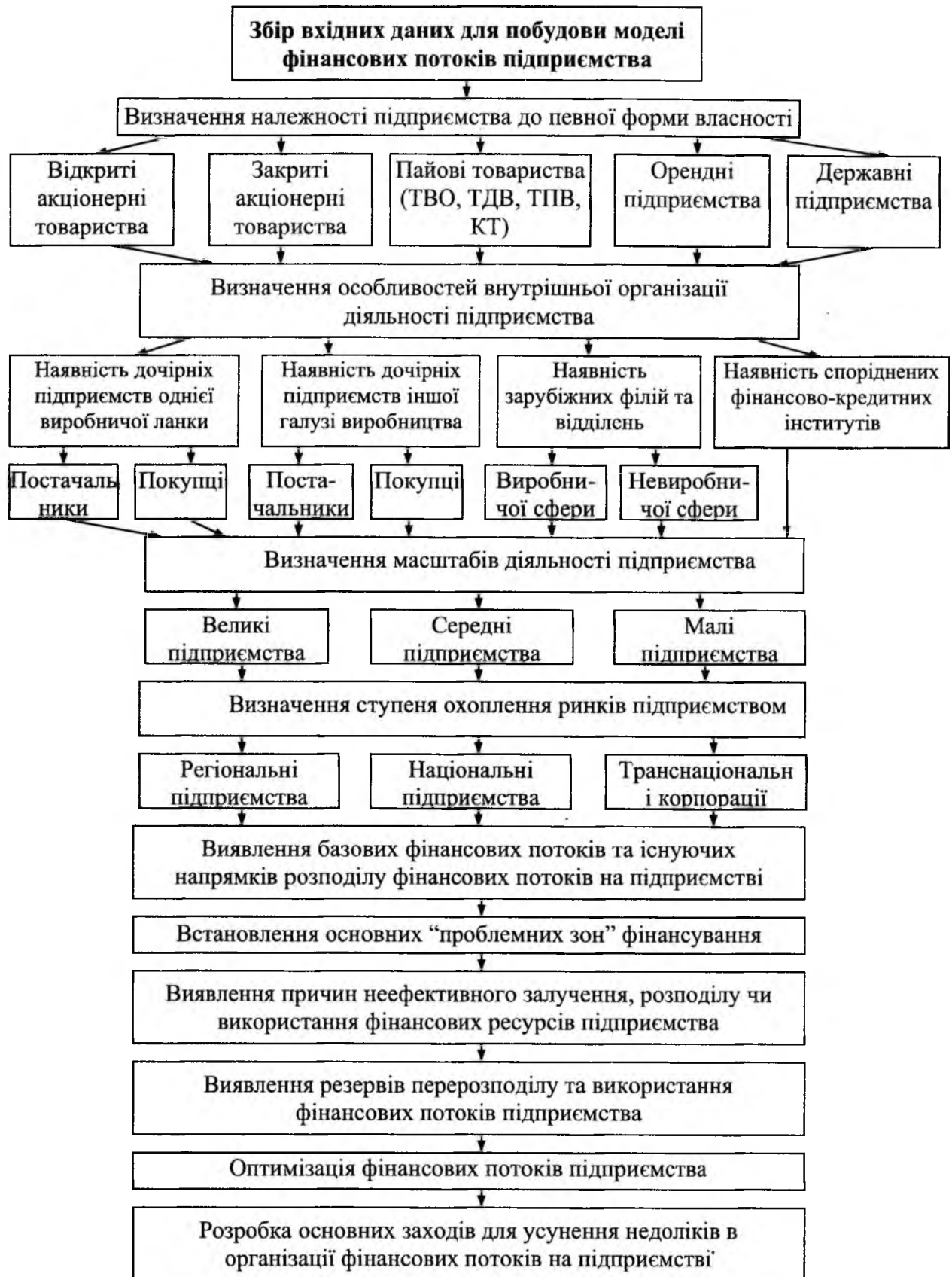


Рис. 1. Структурно-логічна схема побудови моделі управління фінансовими потоками на підприємстві

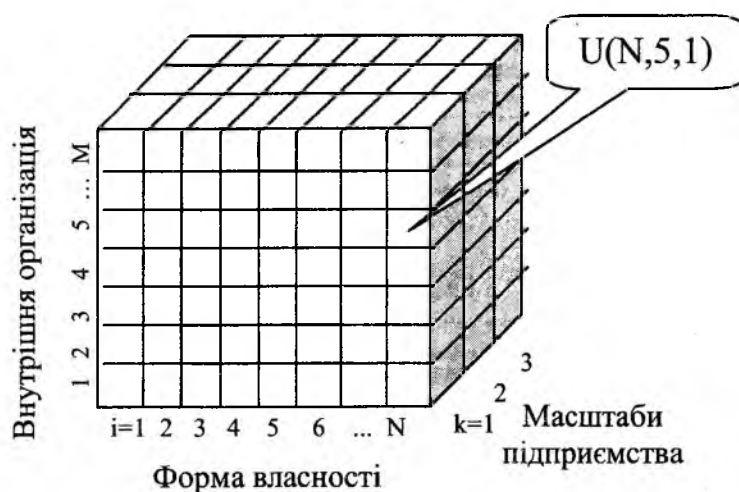


Рис. 2. Множина станів системи $U(i, j, k)$

потоки та характеристики, які були невласиві підприємству у стані $U(i, j, k)$, розглядаються як можливі напрямки вдосконалення системи управління фінансовими потоками.

Таким чином, в результаті реалізації наведеної структурно-логічної схеми побудови системи управління фінансовими потоками підприємство зможе розробити таку систему формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, яка сприятиме покращенню результатів його діяльності і, відповідно, підвищенню конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринку.

Література

1. Финансы предприятий: Учебник / Под ред. М.В. Романовского. – СПб.: "Издательский дом "Бизнес-пресса", 2000. – 528 с.
2. Финансовый поток. Скорость финансового потока. (Електрон. ресурс)/ спосіб доступу: URL: http://ntp-stv.narod.ru/new_page_24.htm
3. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем. - М.: Финансы и статистика, 1997. – 586 с.
4. Бланк И. Управление использованием капитала. – К.: "Ника-Центр", 2000. – 656 с.
5. Алексеенко Л.М., Олексієнко В.М., Юркевич А.І. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок (українсько-англійсько-російський тлумачний словник). – К.: Видавничий будинок "Максимум". Тернопіль: "Економічна думка", 2000. – 592 с.
6. Статистика финансов: Учебник / Под ред. В.Н. Салина. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 816 с.
7. Шеин В.И., Жуплев А.В., Володин А.А. Корпоративный менеджмент: опыт России и США. – М.: ОАО "Типография "НОВОСТИ", 2000. – 280 с.
8. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 4 "Звіт про рух грошових коштів" // Бібліотека "Все про бухгалтерський облік. Нормативні документи", 2000 № 1, С. 20-24.
10. Фінанси: вишкіл студії. Навчальний посібник / За ред. Юрія С.І. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 357 с.
11. Васирик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.
12. Бернс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций / Пер. с англ. перераб. и дополн. Изд. – М.: АОЗТ "Интерэксперт", "ИНФРА-М", 1995. – 528 с.
13. Новиков О.А., Петухов С.И. Прикладные вопросы теории массового обслуживания. – М.: Советское радио, 1969. – 400 с.
14. Каменищев С.Е., Конторович В.Г., Пищулин Г.А. Экономика, организация и планирование промышленного предприятия. – М.: Госполитиздат, 1961. – 712 с.
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 "Запаси" // Бібліотека "Все про бухгалтерський облік. Нормативні документи", 2000 № 1, С. 35–38.

16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 "Дохід" // Бібліотека "Все про бухгалтерський облік. Нормативні документи", 2000 № 1, С. 49–51.
17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 "Витрати" // Бібліотека "Все про бухгалтерський облік. Нормативні документи", 2000 № 1, С. 51–55.
18. Закон України "Про підприємства" (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1991. – N 24. – ст.272
19. Закон України "Про господарські товариства" (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1991. – N 49. – ст.682
20. Закон України "Про інвестиційну діяльність" (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради. – 1999. – № 31. – с. 248

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вишневським В.П. 02.09.03*

*Надійшло до редакції
19.08.03*

УДК 336.663

Соляник Л.Г.

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ – КЛЮЧОВИЙ ФІНАНСОВИЙ ВАЖІЛЬ ПОЛІПШЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто підходи до управління оборотними активами підприємства. Запропоновано показники використання активів, які, на відміну від існуючих, дозволяють поглибити аналіз їх використання.

Some approaches to the management of active assets have been reviewed. The indices of their activity which, as compared with the existing ones, allow the enterprises to improve the analysis of their use have been proposed.

Практика централізованого планування три чверті століття зумовила довгий і надто складний процес становлення і розвитку ринку в Україні. Сучасний стан розвитку економіки держави, промислового виробництва характеризується як кризовий. Це проявляється у бюджетному дефіциті, інфляції, нестійкому грошовому обігу та розрахунках.

Результати обстежень ділової активності підприємств України дозволили виділити основні чинники, які стримують розвиток виробництва: низька платоспроможність споживачів, нестача оборотних засобів, відсутність налагодженої системи збуту.

Зосередимо увагу на проблемі функціонування оборотних засобів підприємств в Україні, які в умовах ринкової економіки змінюють свою економічну сутність. Оборотні засоби слід розглядати, як особливу форму руху вартості, її кругообігу на підприємстві. Вони авансуються у вигляді грошей для створення оборотних фондів і фондів обігу. Оборотні засоби регулюють обсяг і темпи кругообігу цінностей, виконуючи платіжно-розрахункову функцію. В цій якості оборотні засоби є важливим фінансовим важелем управління всією поточною фінансово-господарською діяльністю підприємств. Оборотним засобам належить особливе місце у структурі підприємств, бо переважно вони зумовлюють їх стійке фінансове становище, платоспроможність, інвестиційну привабливість, можливість одержання високих показників економічної ефективності.

Стратегія управління оборотними активами і джерелами їх фінансування є складовою частиною фінансової стратегії підприємства.

Проблемам пошуку пріоритетних напрямків підвищення ефективності використання оборотних засобів та їх окремих складових завжди приділялась та приділяється увага у наукових дослідженнях західних вчених [3,4].

На вирішення певних проблем управління оборотними коштами підприємств, зокрема, виробничими запасами, спрямовані дослідження відомих економістів України [1,5,7].

Сформована методика нормування оборотних активів [4], яка активно використовувалась у період кредитування підприємств за об'єктом кредитування. Розроблені окремі задачі оптимізації таких активів, як готівка на рахунок, запаси на складі [1,5,6].

Але вивчення опублікованих робіт показує, що ціле коло принципових питань цієї спрямованості поки не знайшло вирішення. Бракує досліджень щодо створення комплексної системи управління оборотними активами, яка передбачала б оптимізацію їх обсягу, оптимізацію структури, оптимізацію пропорцій між структурними елементами повного циклу обігу оборотних активів та оптимізацію джерел їх формування. Крім того, практично не розвивались дослідження у напрямку розробки поглибленого аналізу чинників, що впливають на рівень ефективності використання оборотних активів: існуючі дослідження орієнтуються на коефіцієнт оборотності активів без подальшого розвитку сутності цього показника.

Тому дана публікація присвячена концептуальним питанням створення комплексної системи управління оборотними активами та подальшому розвитку методики аналізу ефективності їх функціонування.

Робота підприємств в умовах ринкової економіки, конкуренції і боротьби за виживання потребує від них забезпечення найбільшої ефективності, укріплення фінансового стану. Важливе місце у вирішенні цих проблем посідають питання раціонального використання оборотних активів.

Створення комплексної системи управління оборотними засобами передбачає вирішення комплексу питань, пов'язаних як з управлінням оборотними активами, так і з управлінням джерелами їх фінансування (рис.1).

Управління оборотними активами передбачає вирішення таких задач, як оптимізація обсягу оборотних активів, оптимізація співвідношення тривалості їх перебування у сфері виробництва й сфері обігу, оптимізація структури оборотних активів за характером їх планування та рівнем ліквідності; оптимізація структури джерел фінансування оборотних активів та економічне обґрунтування потреби підприємства у залучених коштах; прискорення оборотності засобів, вкладених в запаси та дебіторську заборгованість; встановлення оптимального співвідношення між темпами росту обсягів виробництва і обсягами робочого капіталу; виявлення впливу асортименту продукції на потребу у робочому капіталі і формування номенклатури з урахуванням цієї залежності; удосконалення системи аналізу ефективності використання оборотних активів. Принципову схему управління оборотними активами показано на рис.1.

Оптимізація обсягу оборотних активів є однією з найбільш актуальних проблем управління ними, яка повинна вирішуватися у напрямку мінімізації оборотних активів при заданому обсязі виробництва і реалізації продукції. При цьому слід враховувати, що визначення оптимального обсягу нормованих і ненормованих оборотних активів повинно відбуватись за різними критеріями з точки зору характеру організації їх планування на підприємстві. Так, критерієм формування нормованих оборотних активів за окремими складовими елементами є відповідність їх встановленим науково обґрунтованим економічним нормативам (виробничих запасів, незавершеного виробництва, запасів готової продукції). Розробка вказаних нормативів повинна ґрунтуватися на урахуванні дії чисельних факторів: науково обґрунтованих норм витрат матеріальних, енергетичних, трудових ресурсів; номенклатури і асортименту продукції; організаційно-технічного рівня виробництва; раціональної системи постачання та збуту продукції; сезонного характеру виробництва; стадій життєвого циклу товарів, умовах чинної податкової політики держави та ін. Значний вплив на обсяги і динаміку робочого капіталу чинить сезонний характер процесу виробництва або реалізації продукції. Фактор сезонності викликає необхідність розробки фінансовими службами спеціальних схем бюджетування.

Ефективне управління робочим капіталом підприємства неможливе без урахування стадій життєвого циклу товарів, які виробляються на підприємстві. Так, у період спаду відбувається скорочення виробництва і збуту продукції, а отже, зменшується потреба в запасах, скорочується дебіторська заборгованість. При цьому зниження виробництва нижче мінімально припустимого (нижче точки беззбитковості) призводить до збиткової роботи підприємства, скорочує його можливості з поповнення оборотних засобів. Тому, однією з задач менеджменту підприємства є розробка стратегії розвитку, спрямованої на забезпечення конкурентної позиції підприємства шляхом розробки та освоєння виробництва нових видів продукції, упровадження принципово нових технологій. Стійка конкурентна позиція підприємства на ринку дозволяє йому знизити запаси і дебіторську заборгованість на користь формування фінансових активів у вигляді високоліквідних цінних паперів, відкриття банківських депозитів, що у свою чергу, дозволяє одержати прибуток від фінансових операцій.



Рис. 1. Завдання та критерії, що використовуються при управлінні оборотними активами

Ненормовані оборотні активи: дебіторська заборгованість та готівкові кошти, повинні бути мінімізовані (рис.1). При цьому формування оптимального розміру дебіторської заборгованості на підприємстві можливо тільки за умови здійснення ефективного кредитного менеджменту, який дозволить одержати вигідні контракти на постачання продукції і обрати оптимальні сучасні форми розрахунків із дебіторами, стимулювати реалізацію продукції при одночасному одержанні прибутку від наданих покупцям комерційних кредитів.

Мінімізація готівкових засобів повинна відбуватися за умови дотримання певних вимог: своєчасної сплати рахунків кредиторів, залучення вільних засобів у обіг. Розвиток фінансового ринку в Україні дозволить підприємствам найповніше залучати кошти у обіг шляхом формування короткострокових фінансових активів, що забезпечить підвищення ліквідності підприємств та прибутковості їх фінансових операцій, сприятиме акумулюванню засобів для подальшої модернізації виробництва. Вибір напрямків короткострокових вкладень необхідно здійснювати за критерієм максимального чистого прибутку, отриманого за рахунок цих капіталовкладень.

Оптимізація обсягу оборотних активів неможлива без оптимізації співвідношення тривалості їх перебування у сфері виробництва та сфері обігу.

Прискорення обіговості оборотних активів і оптимізація співвідношення тривалості їх перебування у сфері виробництва та сфері обігу є найважливішими чинниками стабілізації економіки підприємств, їх інвестиційної привабливості. Тому ефективне управління оборотними активами повинно передбачати управління їх рухом. Контроль за рухом оборотних активів повинен стати одним з найважливіших завдань фінансового та виробничого менеджменту. Оптимізація співвідношення тривалості перебування оборотних засобів у сфері виробництва та сфері обігу за інших рівних умов дозволить підприємству визволити частину фінансових ресурсів і використати їх для розвитку виробництва.

Динаміка показників, що характеризують тривалість повного циклу руху оборотних засобів та його структурних елементів на підприємствах України, свідчить про формування негативних тенденцій. Починаючи з 1986р., відбулося значне збільшення тривалості повного циклу руху оборотних засобів. Поряд із збільшенням тривалості циклу повного кругообігу, сформувалися негативні тенденції, що стосуються зміни структурних пропорцій між його елементами: час перебування оборотних засобів у сфері обігу значно перевищував час їх перебування у сфері виробництва. Особливо високі темпи росту часу спостерігалися на таких стадіях сфери обігу, як перебування оборотних активів у залишках готової продукції на складах та зв'язування засобів у дебіторській заборгованості. Порушення оптимальних пропорцій між часом знаходження оборотних засобів у сфері виробництва та у сфері обігу викликає додаткову потребу підприємств у збільшенні їх обсягу, негативно впливає на кінцеві результати фінансово-господарської діяльності. Тому, в процесі управління оборотними активами, необхідно забезпечити оптимізацію пропорцій між структурними елементами повного циклу руху оборотних засобів. Вивчення раціональних пропорцій між періодами перебування оборотних засобів у сфері виробництва й сфері обігу базується на розрахунках нормативів оборотних активів, інформації про співвідношення між оборотними засобами, вкладеними у виробничі запаси і незавершене виробництво, а також характері наростання витрат у процесі виробництва. Оптимальна часова структура повного циклу обігу оборотних засобів дозволить забезпечити безперервність і розвиток виробництва без залучення значних позикових фінансових ресурсів, здійснити структурну перебудову виробництва за рахунок вивільнення частини фінансових ресурсів, зайнятих у сфері обігу.

Управління оборотними активами підприємства передбачає не тільки визначення їх оптимального обсягу, але і оптимізацію їх структури за характером планування та рівнем ліквідності.

Як відомо, основною складовою ненормованих оборотних активів є дебіторська заборгованість, частка якої у загальній сумі ненормованих оборотних активів при сучасному стані економіки становить по галузях від 30% до понад 80% [8]. Це значно погіршує ефективність використання оборотних засобів та платоспроможність підприємств.

Удосконалення структури оборотних засобів за характером їх планування повинно відбуватися у напрямку збільшення частки нормованих оборотних активів у загальному їх обсязі до 70–80% шляхом організації ефективного фінансового менеджменту.

Одним з напрямків підвищення ефективності використання оборотних активів є оптимізація їх структури за рівнем ліквідності. Ця структура стосується співвідношення між коштами на рахунках, у розрахунках і матеріальними цінностями. Досягнення високих кінцевих результатів у господарській діяльності можливе у разі включення значної частини ресурсів у процес виробництва.

Ключовою проблемою управління оборотними активами є вибір джерел їх фінансування. Дослідження джерел фінансування оборотних активів на багатьох підприємствах виявило нестачу власних оборотних засобів. Залучення кредитів потребує від підприємств певних фінансових витрат, тому основним джерелом формування оборотних активів на багатьох підприємствах є кредиторська заборгованість. До чинників, що сформували таке становище, слід віднести відсутність у підприємств науково обґрунтованих методів визначення потреб у позикових коштах та відсутність контролю за співвідношенням власних та позикових коштів.

Розвиток фінансового ринку відкрив перед підприємствами широкі можливості вибору джерел фінансування оборотних активів. Розширилися можливості залучення позикових засобів, докорінно змінилися умови їх отримання. Вибір джерел фінансування повинен здійснюватись за двома критеріями: забезпечення нормативного значення маневреності капіталу; мінімізація витрат на залучення позикових засобів при умові їх достатньої надійності.

Виходячи з того, що джерелами формування оборотних активів можуть бути власні кошти (частина статутного фонду, чистий прибуток після сплати податків), кошти, що надходять від розміщення корпоративних облігацій, середньо- та довгострокові кредити банків, а також короткострокові зобов'язання підприємства (включаючи короткострокові кредити банків та кредиторську заборгованість), вартість залучення цих джерел і повинна розглядатись при визначенні оптимальної структури джерел фінансування оборотних активів:

$$\sum_{i=1}^n x_i p_i \rightarrow \min ,$$

де i – вид джерела фінансування, перелік яких може бути визначений у відповідності з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 “Баланс”, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87;

x_i – кошти i -го джерела, які можливо використовувати для формування оборотних активів (грн);

p_i – вартість отримання засобів за рахунок i -го джерела формування оборотних активів (грн./грн.).

Основним джерелом відновлення власних оборотних засобів підприємств є прибуток, що залишається у підприємства після сплати податків. Тому процес відновлення оборотних засобів, вибір джерел фінансування залежить від рівня рентабельності та дивідендної політики підприємства, податкової політики держави. Так, у період нормальної забезпеченості підприємства власними оборотними засобами, інвестори (власники капіталу) можуть одержати прибуток на капітал у грошовій формі. При необхідності нарощування власних оборотних засобів, дивіденди можуть виплачуватись акціями, збільшуючи участь кожного з інвесторів у капіталі.

Ефективність системи управління оборотними активами залежить від податкової політики держави. Податкова політика в значній мірі впливає на забезпеченість підприємств оборотними засобами. При нинішній системі оподаткування згідно з Законом України “ Про оподаткування прибутку” нарахований дохід не завжди означає реальне надходження засобів, тому що право погашення безнадійної та сумнівної заборгованості платник податку має тільки за певних умов.

Проблематичним є питання оподаткування авансових платежів. Необхідно сплачувати авансові внески до моменту отримання прибутку або виручки від реалізації, що призводить до вилучення засобів із господарського обігу і пошуку додаткових джерел фінансування планових заходів.

Негативний вплив на стан оборотних засобів підприємств має також механізм дії податку на додану вартість. Зміна механізму його обчислення призвела до того, що він практично перетворився з податку на додану вартість на податок з обороту. Підприємство-виробник сплачує ПДВ із виручки від реалізації продукції, яка внаслідок кризи неплатежів в Україні дуже ускладнена. Сплачуючи одночасно вартість придбаних матеріальних цінностей, до складу якої входить ПДВ, підприємство кредитує державу.

Таким чином, фактично діє механізм безплатного кредитування держави за рахунок оборотних засобів підприємств. Удосконалення податкової політики шляхом наближення термінів сплати податкових платежів до моменту доходів та надання пільг у оподаткуванні частини прибутку, спрямованої на поповнення оборотних активів, суттєво підвищить ефективність управління оборотними активами.

Всебічне вивчення й урахування чинників, які впливають на робочі активи і джерела їх фінансування, дозволить розробити ефективну стратегію і тактику управління оборотними активами підприємства.

Потребує удосконалення і методика аналізу та розробки шляхів підвищення ефективності використання оборотних активів. Основним показником ефективності використання активів традиційно є коефіцієнт їх оборотності, який, як відомо, визначається шляхом віднесення виторгу від реалізації до середньорічної суми оборотних активів:

$$K_{об} = \frac{B_{реал}}{АО}, \quad (1)$$

де $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності оборотних засобів, обороти;

$B_{реал}$ – виручка від реалізації продукції, робіт та послуг, тис. грн.;

$АО$ – оборотні засоби, які використовує підприємство, тис. грн.

В цілому ж продуктивність активів підприємства визначається коефіцієнтом трансформації, який визначається як відношення виручки від реалізації до суми активів (оборотних та необоротних) [7]:

$$K_{тр} = \frac{B_{реал}}{A} = \frac{B_{реал}}{АН + АО}, \quad (2)$$

де $K_{тр}$ – коефіцієнт трансформації;

A – активи підприємства, тис. грн.;

$АН$ – необоротні активи, які використовує підприємство, тис. грн.

З метою визначення факторів, які впливають на ефективність використання оборотних активів знайдемо взаємозв'язок між цими показниками. Для цього визначимо виручку від реалізації, виходячи з вище наведених формул (1, 2). В результаті отримаємо наступне:

$$B_{реал} = K_{об} АО = K_{тр} (АН + АО), \quad (3)$$

звідки

$$K_{об} = \frac{K_{пр} (AH + AO)}{AO} = K_{пр} \left(\frac{AH}{AO} + 1 \right). \quad (4)$$

Тобто, ефективність використання оборотних засобів залежить від загальної продуктивності активів, що використовуються, та співвідношення між необоротними та оборотними активами. Розвиваючи ці висновки, визначимо, які чинники впливають на коефіцієнт трансформації. Для цього, чисельник та знаменник формули (4) помножимо на чисельність працівників підприємства, які приводять до дії визначені активи, і отримаємо:

$$K_{об} = \frac{B_{реал}}{Ч} * \frac{Ч}{AH + AO} \left(1 + \frac{AH}{AO} \right) = \frac{P_{пр}}{f_{озбр}} \left(1 + \frac{AH}{AO} \right), \quad (5)$$

де $Ч$ – чисельність працівників на підприємстві, осіб;

$P_{пр}$ – продуктивність праці, що визначена у вартісній оцінці з використанням показника виручки від реалізації продукції, тис. грн. на одного працівника;

$f_{озбр}$ – показник озброєння працівників підприємства необоротними та оборотними активами, або показник того, яку масу оборотних та необоротних активів приводить до дії один працівник підприємства, тис. грн. на одного працівника.

Враховуючи, що виручка від реалізації продукції є одним з основних результативних показників процесу виробництва та реалізації продукції в ринкових умовах, цей показник, поряд з натуральними показниками, доцільно використовувати при визначенні продуктивності праці на підприємстві. У практиці поточного планування та аналізі діяльності іноземних підприємств використовуються також такі показники продуктивності праці, як чистий прибуток у розрахунку на одного працівника. При визначенні показників озброювання фондами на цих підприємствах використовуються такі показники, як сума оборотних фондів, що освоює один працівник. Тому, на наш погляд, запропоновані показники не суперечать світовій практиці господарювання та дозволяють більш широко розкрити чинники, які впливають на ефективність використання оборотних засобів підприємства.

З формули (5) витікає, що оборотність оборотних активів буде зростати в тому випадку, якщо темпи зростання продуктивності праці будуть перевищувати темпи зростання озброєння працівників фондами (оборотними та необоротними). Це співвідношення повинно контролюватися при прийнятті інвестиційних рішень та розробці питань розвитку підприємства. Крім того, коефіцієнт трансформації є мінімальним (граничним) при визначенні оборотності активів (досягає свого мінімального значення $K_{об} = K_{пр}$, коли $AH = 0$). Зростання співвідношення між необоротними та оборотними активами, за інших рівних умов, призводить до зростання ефективності використання оборотних активів.

Література:

1. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. – К.: "АДЕФ – Украина", 1996. – 542с.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: "Олимп-бизнес", 1997. – 1120с.
3. Бриксэм Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент, в 2-х т. – СПб.: "Экономическая школа", 1997. – 1000с.
4. Зеличенко И.З. Методика разработки норматива оборотных средств на промышленном предприятии. – М.: Экономика, 1970. – 167с.
5. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий. – К.: Издательский дом "Максимум", 2001. – 600с.
6. Стоянова Е. Финансовый менеджмент. Российская практика. – М.: "Перспектива", 1994. – 524с.
7. Чумаченко М.Г. и др. Повышение эффективности производства, т. 3, – К.: "Наукова думка", 1990. – 480с.
8. Статистичний щорічник України за 2001 рік. Державний комітет статистики України. – К.: Українська енциклопедія, 2002. – 624 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 10.07.03

Надійшло до редакції
04.07.03

УДК 336.271

Коновалюк В.І.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКОВУВАННЯ МОНОПОЛІЙ ВИДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти формування системи оподаткування монополій видобувних галузей промисловості. На основі теоретичних розробок і практичного досвіду вітчизняних і закордонних інститутів дані рекомендації з удосконалення оподаткування, реформування рентних платежів.

Theoretical and practical aspects of forming the system of taxation of monopolies in the extractive industry have been considered. Recommendations have been given to improve taxation and reform payments on the basis of theoretical works and practical experience of home and foreign institutions.

Монополії, у тому числі природні, є невід'ємним елементом змішаної економіки, яка заснована на ринковому координаційному механізмі і регулюється державою методами бюджетно-податкової і грошово-кредитної політики. Вони мають яскраво виражені особливості функціонування, що важливо враховувати при вирішенні актуальних задач формування і розподілу фінансових ресурсів, що мобілізуються урядом. При цьому виникає низка специфічних проблем, які необхідно пояснити з позицій оптимального оподаткування.

З теорії економіки добробуту відомо, що ефективний розподіл і продуктивне використання обмежених ресурсів досягається в умовах досконалої конкуренції, коли ринкові агенти, діючи у своїх власних інтересах (відповідно до гіпотези раціонального поведіння *homo economicus*), забезпечують Парето – ефективний стан економічної системи. Відповідно до фундаментальної теореми економіки добробуту: "Якщо тільки виробники і споживачі діють як досконалі конкуренти, тобто приймають ціни як задані, то за певних умов ... досягається Парето ефективний розподіл ресурсів" [1, с. 50]. Під певними тут розуміються такі умови, при яких відсутні достатні підстави для державного регулювання господарських процесів. Водночас, державне регулювання, як правило, необхідне через так звані провали ринку (*market failures*), звичайний перелік яких включає суспільні товари, монополії, зовнішні ефекти (*externalities*), неповні ринки і недосконалу інформацію. Якщо врахувати зазначені обставини і взяти до уваги концепцію *market failures*, стає наявним те, що в моделі загальної рівноваги Парето ефективність потребує дотримання умови оптимального співвідношення приватних і суспільних товарів, тобто таких, "... якими усі користуються спільно у тому розумінні, що споживання кожним індивідом такого товару не призведе до вилучення цього товару із споживання будь яким іншим індивідом, так що $X_{n+j} = X_{n+j}^i$ для кожного i і будь якого i -го індивіду та кожного товару, що споживається колективно" [2, с. 3]. У наведеній цитаті П.Самуельсона $X_{n+j} = X_{n+j}^i$ – це товари колективного споживання. І, як довів П. Самуельсон, незважаючи на таке ускладнення задачі, рішення може бути знайдене, і найкраще використання обмежених ресурсів досягається за умови, коли сума граничних норм заміщення між суспільним і приватним благом (*marginal rate of substitution – MRS*) дорівнює граничній нормі трансформації (*marginal rate of transformation – MRT*), тобто $\sum MRS = MRT$ [3, с. 659].

У якості ціни за надані урядом послуги виступають податки, стягування яких може призводити до виникнення надлишкового податкового тягара. Очевидно, що для заданого обсягу фінансування суспільних товарів, обумовленого умовою Самуельсона, раціонально

побудована податкова система повинна мінімізувати втрати добробуту у вигляді надлишкового тягаря. Розмір останнього, у свою чергу, залежить як від еластичності попиту і пропозиції товарів, так і від природи ринку: є він конкурентним або монополістичним. Це можна обґрунтувати в такий спосіб [4, с. 453–458].

В умовах конкуренції ринкова рівновага визначається перетинанням ліній середніх доходів (ціни) (*average revenue – AR*) і середніх витрат на одиницю товару (*average unit cost – AC*). Якщо припустити, що залежність *AR* від кількості товарів *Q*, що продаються, описується рівнянням прямої лінії з негативним нахилом

$$AR = a - bQ, \quad (1)$$

а залежність *AC* від *Q* – прямою лінією з позитивним нахилом

$$AC = c + dQ, \quad (2)$$

то рівноважну кількість товару можна визначити за формулою

$$Q_x = \frac{a - c}{b + d}. \quad (3)$$

При цьому ціна буде становити

$$P_x = a - b \left(\frac{a - c}{b + d} \right). \quad (4)$$

У випадку введення податку *u* на одиницю товару (*unit tax*) рівноважна ціна після оподаткування буде становити

$$P_t = a - b \left(\frac{a - c - u}{b + d} \right), \quad (5)$$

а приріст ціни

$$\Delta P = \frac{bu}{b + d}. \quad (6)$$

У випадку монопольного положення підприємства на ринку, розглянута вище ситуація істотно змінюється.

Дійсно, в умовах монополії ринкова рівновага визначається перетинанням ліній граничних доходів (*marginal revenue – MR*) і граничних витрат (*marginal cost – MC*), функції яких можна вивести через формули загальних (сумарних) доходів і витрат:

$$MR = \frac{dTR}{dQ} = \frac{d(AR \cdot Q)}{dQ} = \frac{d(aQ - bQ^2)}{dQ} = a - 2bQ; \quad (7)$$

$$MC = \frac{dTC}{dQ} = \frac{d(AC \cdot Q)}{dQ} = \frac{d(cQ + dQ^2)}{dQ} = c + 2dQ, \quad (8)$$

де *TR* і *TC* – відповідно, загальні доходи (*total revenue – TR*) і загальні витрати (*total cost – TC*).

При цьому рівноважна кількість товару складе

$$Q_x = \frac{a - c}{2(b + d)}, \quad (9)$$

а відповідна ціна

$$P_x = a - b \left[\frac{a - c}{2(b + d)} \right]. \quad (10)$$

Після введення податку граничні доходи будуть складати

$$MR = a - 2bQ - u, \quad (11)$$

рівноважна ціна

$$P_t = a - b \left[\frac{a - c - u}{2(b + d)} \right], \quad (12)$$

а приріст ціни

$$\Delta P = \frac{bu}{2(b + d)}. \quad (13)$$

Таким чином, як випливає з формул (6) і (13), в умовах монополії підвищення рівноважної ціни, обумовлене введенням податку на одиницю товару, буде у 2 рази менше, ніж у тій ситуації, що має місце на конкурентному ринку. Зазначену обставину ілюструє рис. 1

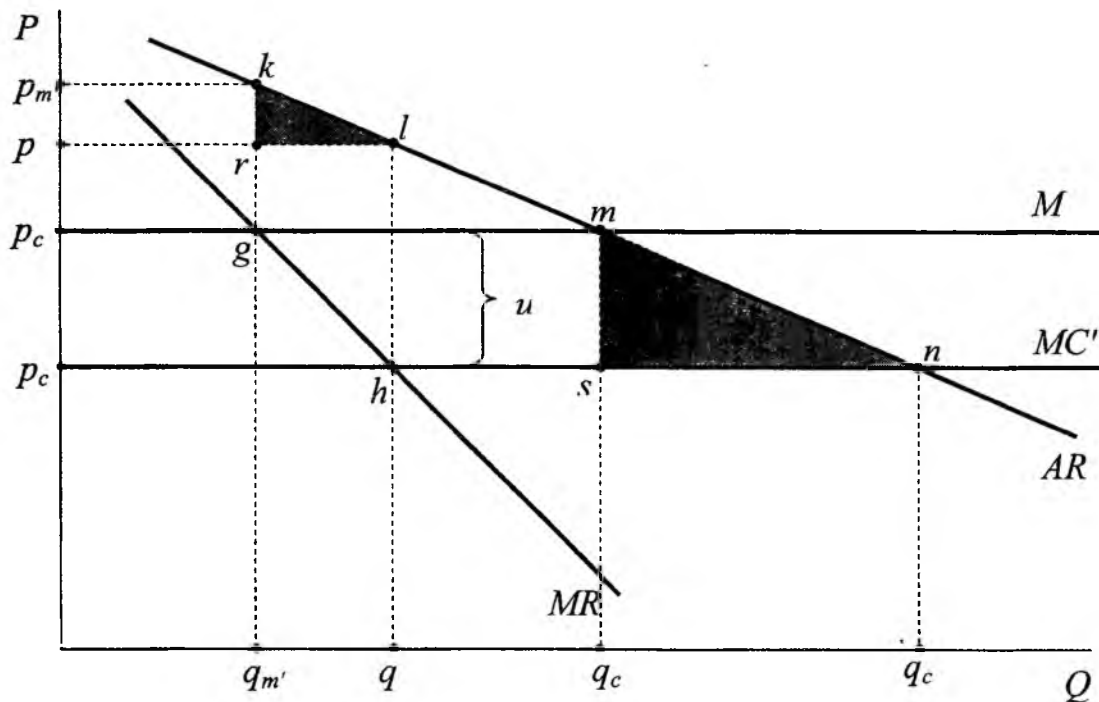


Рис. 1. Зіставлення економічного впливу податків в умовах конкуренції і монополії
Економічний вісник НГУ 2003 № 3

Як показано на рис.1, при введенні того самого податку у випадку монополії рівноважна ціна і кількість товарів скорочуються в два рази менше, ніж на конкурентному ринку, а надлишковий тягар (трикутник Маршала) – у чотири рази ($Sklr = 1/4 Smns$). Варто звернути увагу, що у даному випадку граничні витрати є постійними. Якщо розглянути більш реалістичну ситуацію, коли граничні витрати змінюються, то заштрихований трикутник надлишкового тягара klr вже не буде прямокутним (як і подібний до нього трикутник mns). Це відбиває той факт, що чисті втрати від введення податку можуть нести не тільки споживачі, але і виробник – монополіст. У цьому не важко переконатися, якщо помітити, що тягар податку розподіляється у визначеній пропорції між виробником і споживачем в залежності від еластичності попиту і пропозиції.

Це вказує на ту важливу обставину, що при необхідності збільшення державних доходів, введення додаткового податку на продукцію підприємств-монополістів буде мати для суспільства менші негативні наслідки за критерієм приросту абсолютного надлишкового податкового тягара (скорочення споживчого надлишку), ніж у випадку оподатковування товарів, що випускаються підприємствами, які діють на конкурентних ринках. І навпаки, якщо є сприятлива можливість для зниження податків, має сенс знизити ставки податків насамперед для конкурентних товаровиробників, оскільки в результаті буде отриманий більший споживчий надлишок, чим у випадку зниження ставок податків для монополіста.

Крім того, оскільки монополісти, користуючись своєю особливою ринковою владою, можуть одержувати норму прибутку вищу за звичайну, є сенс для їх додаткового оподатковування за допомогою податку на надприбуток. Як відзначає Р. Познер (Posner), такий податок: "...мінімізував би відсутність стимулів та інші негативні ефекти регулювання прибутку – передбачаючи, що податкова ставка є середньою – тому що це дозволило би фірмі, діяльність якої регулюється, зберегти суттєву частину будь-якого прибутку, який вона змогла заробити. У той же час, податок змушував би фірму ділити її монополістичний прибуток із суспільством"[5, с. 110]. При цьому варто мати на увазі, по-перше, що обчислення розміру надприбутку може бути дуже складною технічною задачею, і, по-друге, що ефективність подібних дій у значній мірі залежить від спроможності підприємства-монополіста перекласти тягар податку на постачальників ресурсів і/або покупців продукції.

Критерій споживчого надлишку, проте, не є єдиним, який може бути прийнятий до уваги при виборі варіантів фіскальної політики. Неважко помітити, що зниження податку на одиницю продукції з рівня pm' до pm може також розглядатись як субсидія підприємству. Її надання призводить до збільшення кількості продукції, що випускається їм, наближаючись до того значення, що мало б місце, якби товаровиробник споконвічно функціонував на конкурентних ринках, де рівноважні обсяги виробництва визначаються умовою рівності ціни граничним витратам. Ця обставина свідчить про те, що з позицій ефективності використання обмежених ресурсів для виробництва приватних товарів положення поліпшується. І якщо ситуація на ринку така, що попит на даний продукт млявий, а витрати виробництва по тим або іншим причинам відносно високі (як це має місце, наприклад, на українських шахтах), то "від'ємне оподатковування" (субсидування) може сприяти підвищенню виробничої ефективності.

Що ж стосується його економічних наслідків з позицій загальної рівноваги (тобто з урахуванням необхідності надання суспільних товарів), то ситуація менш очевидна, оскільки таке субсидування скорочує ресурси, які надходять у розпорядження суспільного сектора господарства, де гранична корисність їх використання може бути істотно вище, ніж у приватному секторі. Наведений вище висновок, який свідчить про наявність

економічних засад для диференційованого оподатковування по ознаці природи ринку, зберігає своє значення, якщо поширити аналіз на податки, стягнуті у відсотках до вартості товару (*ad valorem*) [4, с. 455].

В умовах конкуренції введення податку у розмірі t (у частках одиниці до вартості товару) призведе до підвищення ціни на величину:

$$\Delta P = bt \left[\frac{ad + bc}{(b + d)^2 - tb(b + d)} \right], \quad (14)$$

а в умовах монополії

$$\Delta P = \frac{bt}{2} \left[\frac{ad + bc}{(b + d)^2 - tb(b + d)} \right]. \quad (15)$$

У проведеному раніше аналізі розглянуті фінансові наслідки проявів монополізму з позицій його впливу на попит і пропозицію вже вироблених товарів. Це, проте, тільки один бік питання. Тому що монополієне положення підприємства може бути обумовлено також його особливою позицією на ринку ресурсів, як, наприклад, у відомому з підручників класичному випадку з "*Aluminums Company of America*" (*ALCOA*), яка займала монополієне положення в галузі завдяки контролю над основними джерелами бокситів. Крім того, з очевидних причин багато промислових споживачів віддають перевагу одержанню мінеральних ресурсів (наприклад, вугілля або нафти) тільки визначеної якості, і, відповідно, настроюють своє технологічне устаткування. У таких умовах відмова від послуг даного постачальника стає небажаним і дорогим заходом. Нарешті, якщо якийсь суб'єкт, що господарює, має доступ до унікальних за своїми характеристиками або умовами залягання природних багатств, то монополієно високі прибутки у вигляді ренти можуть бути отримані навіть при тій умові, що він реалізує свою кінцеву продукцію на конкурентних ринках.

Під рентою зазвичай розуміють дохід, що отримується від володіння землею та іншими вільними дарами природи "*... income derived from the ownership of land and other free gifts of nature*" [6]. У більш суворому визначенні економічна рента - це різниця тим, що фактор виробництва реально одержує, і тією платою, яка необхідна, щоб залучити його для використання в даній виробничій комбінації (концепція Д. Рикардо, Дж.С. Милля, А. Маршалла), або дещо інакше - виплата фактору виробництва, яка перевищує суму, необхідну для утримання його у даній виробничій комбінації (концепція В. Парето) [7, с. 141].

При характеристиці ренти як атрибуту природних ресурсів, що використовуються, її звичайно пов'язують із такими їхніми властивостями, як обмеженість і невідтворюваність. Наприклад, як відзначає Ю. Бобильов: "У тому ступені, у якому ресурс є обмеженим і незамінним, його ціна може включати деяку суму понад мінімальну ціну, за якою цей ресурс вироблений; ця мінімальна ціна містить у собі виробничі витрати плюс деякий рівень прибутку, що є достатнім, щоб зробити інвестиції привабливими. Додаткова вартість ресурсу понад цю мінімальну ціну відома як економічна або ресурсна рента" [8, с. 10]. Подібне визначення ресурсної ренти наведене також у монографії Дж. Хартвіка і Н. Олівелера (*Hartwick and Olewiler*): "Рента являє собою надлишок - різницю між ціною товару, виробленого з використанням природного ресурсу, та витратами на одиницю продукції із перетворення цього природного ресурсу на товар. Витрати виробництва на одиницю

продукції містять вартість витрат праці, капіталу та енергії для перетворення природного ресурсу на готовий продукт. Те, що залишається після використання цих факторів для отримання доходу, є вартість самих природних ресурсів – землі, води, ..., риби, мінералів, лісів, а також ресурсів навколишнього середовища, таких як повітря та вода " [9].

Вітчизняні спеціалісти у сфері економіки видобувних галузей промисловості розрізняють абсолютну і диференціальну гірничу ренту. При цьому перша виступає як мінімальна ціна, яку набуває природний ресурс через свою обмеженість і не відтворювальність, а друга обумовлена наявністю кращих умов видобутку і реалізації корисних копалин, їх більш високими споживчими властивостями [10, с. 142–143; 11, с. 96].

У кожному конкретному випадку розмір ренти може бути приблизно визначений на ринку за допомогою використання механізму аукціонів із притягненням достатньо великої кількості конкурентних учасників. Проте, на практиці, особливо в умовах, коли держава володіє більшою частиною природних ресурсів, а самі вони вже давно знаходяться у користуванні діючих підприємств, необхідно розробляти і застосовувати спеціальні розрахункові методи її оцінки. При цьому визначення розміру ренти як надлишкового прибутку господарюючих суб'єктів, які використовують унікальні природні ресурси, передбачає виявлення прибутку нормального, тобто достатнього для продовження підприємством своєї діяльності [7, с. 351], що, в свою чергу, є складною теоретичною і прикладною проблемою.

В даний час існує дві основні концепції прибутку. Перша – як показника підтримки добробуту, коли він розглядається через призму зміни розміру власного капіталу підприємства (*equity*) за деякий період і будується на капіталізованій оцінці очікуваних грошових надходжень. І друга – як показника ефективності управління, що характеризує ефективність використання обмежених ресурсів, коли він "... служить ознакою задовільного (сумлінного і компетентного) управління людськими, матеріальними й іншими ресурсами, що знаходяться у розпорядженні компанії " [12, с. 97]. При цьому, як відзначають Э.С. Хендриксен і М.Ф. Ван Марення, у будь-якому випадку "... бухгалтерський прибуток, хоча і впливає на процеси прогнозування і прийняття рішень, не відбиває явищ реального світу, оскільки принципи і правила бухгалтери будують на основі уявлень, які можуть і не відноситися до дійсності" [13, с. 205], і "... якщо розглядати всі концепції прибутку в цілому, то вони з точки зору надання інвесторам релевантної інформації ні теоретично, ні практично не обґрунтовані" [13, с. 229].

Якщо навіть не дотримуватись такої песимістичної точки зору, то тим не менш очевидно, що визначити розмір ренти через обчислення залишку від прибутку після вирахування нормального прибутку дуже непросто навіть виходячи з чисто технічних розумінь. Стан ускладнюється тим, що "Потенційна рента – це не теж саме, що реалізована рента. Для того, щоб максимізувати ренту, іншими словами, щоб реалізована рента дорівнювала максимальній, не повинно бути ніякої її втрати. Наприклад, у разі лісних ресурсів, нелегальна вирубка та шкода навколишньому середовищу означає марнотратство ресурсів і втрату ренти. ... Та ж сама логіка стосується більшості природних ресурсів"[9,с.5]

Проте, незважаючи на зазначені методологічні проблеми розрахунку розміру ренти, вона виступає у якості зручного фіскального об'єкту. Очевидний зв'язок ренти з оподаткуванням міститься у тому, що у випадку відсутності спеціального податку і, відповідно, надання в розпорядження суб'єктів господарювання надлишкових прибутків це, з одного боку, дозволяє підтримувати "на плаву" недостатньо ефективні підприємства, і, з іншого боку, перекладає тягар фінансування витрат суспільного сектора господарства на інші чинники виробництва, тим самим пригнічуючи зайнятість і інвестиції.

Оподатковування ренти вважається виправданим із теоретичної точки зору, оскільки воно, на відміну від оподатковування праці і капіталу, не втручається в ефективний розподіл ресурсів. Дійсно, як відомо з фінансової теорії, прибутковий податок і податок із прибутку підприємств вважаються похідними, відмінними від паушальних (*jump sum tax*), побудованих таким чином, що індивід не в змозі змінити свої податкові зобов'язання [14, с. 473]. Платник – фізична або юридична особа – має можливість самостійно регулювати свої податкові зобов'язання, реагуючи на зміни умов оподатковування скороченням норми заощаджень і/або масштабів корисної діяльності, у результаті чого і виникає надлишковий податковий тягар. І навпаки, якщо ціна товарів перш за все визначається умовами конкурентного ринку, а наявних прибутків від їхньої реалізації достатньо для покриття витрат виробництва та одержання нормального прибутку, то, за інших рівних умов, оподатковування ренти не змінить стан ринкової рівноваги, а отже може вважатися нейтральним. "Звичайний податок на ренту, – відзначає Б. Боскейт (*Bosquet*), – виключає надлишковий прибуток і цілком детермінований ціною. Як такий, він не спотворює економічні рішення, а це також передбачає, що він не може давати ніякого цінового стимулу споживачам для більш раціонального використання ресурсу або зниження ступеня забруднення" [9, с.6]

Проте, на практиці можуть бути обрані інші методи вилучення в бюджет ренти. Зокрема, доволі поширеним є підхід, заснований на оподатковуванні чинників, що утворюють ренту, наприклад таких, як споживані у господарській діяльності мінеральні копалини. Практична доцільність такого засобу очевидна, оскільки рента може бути "замаскована" у низьких або навіть негативних фінансових результатах, пов'язаних або з недостатньо ефективною господарською діяльністю даного підприємства, або обумовлених застосуванням методів свідомого приховування прибутків, наприклад, за допомогою трансфертного ціноутворення. Тому що при такому підході податки впливають на ренту не шляхом вилучення частини прибутків, що залишаються після реалізації продукції і формування нормального прибутку, а через вплив на ціни споживаних у виробництві ресурсів, оскільки тепер вони вже не можуть вважатись нейтральними. Ця обставина, проте, може навіть розцінюватись як важлива перевага, якщо взяти до уваги такий чинник, що створює ренту, як забруднення навколишнього середовища.

Дійсно, витрати, пов'язані з запобіганням екстерналій, що виникають у результаті викидів шкідливих речовин, варто розглядати як нормальний складовий елемент економічних витрат підприємств видобувних галузей промисловості. І, якщо вони не хочуть або не можуть нести відповідні витрати, то отриманий в результаті цього додатковий прибуток повинен бути вилучений з метою компенсації шкоди навколишньому середовищу, що несприятливо впливає на функціонування в межах даної території інших господарюючих суб'єктів. Тому не випадково, що всі розвинуті країни – члени Організації з економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) стягують екологічні податки, керуючись принципом "забруднювач повинен сплачувати", відповідно до якого "витрати, що запобігають забрудненню та контролю повинні бути відображені у ціні та випуску товарів та послуг, які спричиняють забруднення у ході їх виробництва та/або використання" [15]. І хоча такі податки складають все ще невеличку частку державних прибутків (порядку 2% ВВП у країнах-членах ОЕСР), вони розглядаються фінансовими експертами як концептуально важливі для ефективного функціонування ринкового координаційного механізму, оскільки подають відповідні цінові сигнали і засвідчують, що господарюючі суб'єкти, врахували витрати забруднення у процесі прийняття рішень про виробництво або споживання продукції.

Приймаючи до уваги територіальну закріпленість природних ресурсів, їх оподатковування тісно пов'язане з проблемами фіскального федералізму, тобто розподілом прав на одержання прибутків, управління витратами між різноманітними рівнями державного управління – від центрального уряду до органів місцевого самоврядування [7, с. 570].

Оскільки, як правило, природні багатства розподілені у просторі нерівномірно, вибір між їх загальнодержавним або місцевим (регіональним) оподаткуванням неминуче торкається питань вертикальної (між центральним і субнаціональними органами влади) і горизонтальної (міжрегіональної) бюджетної незбалансованості. Якщо виходити з визнаних у фінансовій теорії вимог економічної ефективності і соціальної справедливості, то податки на природні ресурси повинні бути загальнодержавними.

Відповідно до гіпотези Тібу (*Tiebout*), конкуренція між територіальними громадами, реалізована шляхом вільного вибору фізичною або юридичною особою найбільш прийнятної для нього юрисдикції забезпечує Парето ефективний стан економічної системи [1, с. 530–531]. Для цього, проте, потрібно, щоб податкові потенціали територій були ідентичними. Якщо ж об'єктом місцевого оподаткування будуть виступати природні багатства, то, очевидно, що окремі краще забезпечені ресурсами юрисдикції будуть одержувати більш високі в порівнянні з іншими прибутки. У результаті вони зможуть надавати кращі суспільні послуги і/або знижувати податковий тягар на мешканців. У цілому це буде означати порушення умов нормальної конкуренції між територіальними громадами, а надлишковий приток праці і капіталу в найбільш забезпечені регіони (де гранична продуктивність нижче) призведе до того, що в цілому по країні результативність використання чинників виробництва не досягне максимально можливих значень.

Аналогічні аргументи можна висунути при розгляді проблеми з позицій соціальної справедливості. Дійсно, гарантована в демократичних державах конституційна рівноправність громадян розуміє їх рівні можливості доступу до суспільних благ, наданих органами влади, поза залежністю від місця мешкання того чи іншого індивіда. Субнаціональне оподаткування природних багатств, звичайно нерівномірно розподілених по території країни, може означати фактичне порушення рівноправності громадян у цьому відношенні. І навпаки, якщо центральний уряд одержує у своє розпорядження прибутки від оподаткування, наприклад, мінеральних ресурсів, де б вони не залягали, то воно має гарну можливість поширити корисний ефект від їх використання на всі територіальні громади – або за допомогою процедур фінансового вирівнювання і/або шляхом зниження загального рівня інших загальнодержавних податків.

Проте, наведеним доказам на користь загальнодержавного оподаткування природних ресурсів можуть бути протиставлені інші не менш серйозні міркування, обумовлені, головним чином, специфічними умовами господарювання в перехідній економіці.

Відповідно до гіпотези Уільямсона (*Williamson*), ситуація в країнах з відносно невеликими доходами на душу населення така, що задача міжтериторіального фінансового вирівнювання може суперечити цілям економічної ефективності, що в значній мірі досягається при вкладанні коштів у так звані "точки росту", розташовані у відносно багатих ресурсами регіонах (як, наприклад, Донбас в Україні) [16, с. 213–214]. Це положення ілюструє рисунок 2.

Як показано на рисунку, у країнах із відносно невисоким рівнем прибутків на душу населення реалізація заходів щодо згладжування міжрегіональних диспропорцій (із $d1$ до $d2$) за рахунок зрівняльного перерозподілу коштів, отриманих від оподаткування природних ресурсів, може мати як наслідок зниження загального рівня добробуту (із $y1$ до $y2$). І тільки держави, що володіють достатньо високими доходами на душу населення (права спадна частина графіку функції) мають можливість синхронного досягнення цілей міжтериторіального фінансового вирівнювання й економічного росту.

Крім того, внаслідок звичайної для транзитивних економік недосконалості чинного механізму фінансового вирівнювання, територіальні громади найчастіше змушені шукати необхідні кошти для рішення насущних регіональних проблем, покладаючись у значній мірі на власні сили. Природно, що в таких умовах вони одержують деякі підстави для

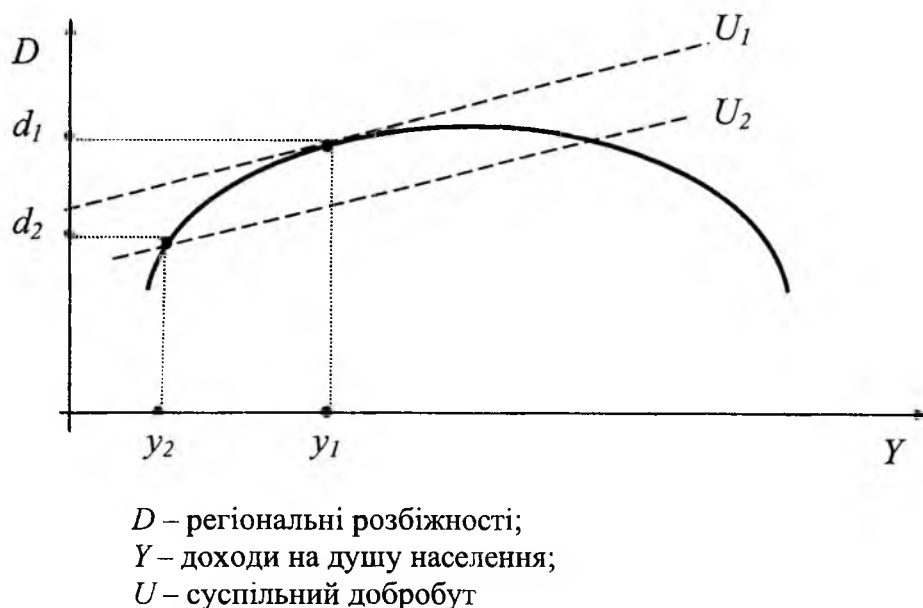


Рис. 2. Графічна ілюстрація гіпотези Уильямсона (залежність рівня розвитку економіки і регіональної незбалансованості)

того, щоб розглядати природні багатства, що розташовані на їх території, в якості квазі-законного джерела коштів для фінансування власних потреб.

Дійсно, наприклад, у Донецькій області викиди речовин, що забруднюють навколишнє середовище, і скид забруднених стічних вод, що припадають на кожного жителя, у *десятки раз* більші, ніж у таких відносно благополучних в екологічному відношенні регіонів, як Закарпатська, Волинська, Тернопільська і Херсонська області. Це призводить до того, що в Донбасі потреби в рекреації і суспільних послугах з підтримки здоров'я населення набагато вищі. Проте, зазначені обставини не враховані у чинній формулі розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання) між державним і місцевими бюджетами. Оскільки чинне українське законодавство не дозволяє стягувати істотні місцеві податки, у тому числі з природних ресурсів, не дивовижно, що впливові регіональні фінансово-промислові групи, які фактично витягають чималі прибутки з продуктів їх переробки (насамперед вугілля, трансформованого в метал, який експортується) відповідно до статистичної звітності є або низькорентабельними, або навіть збитковими, але при цьому фінансують серйозні суспільні програми, що мають регіональну соціально-політичну підтримку.

З урахуванням викладеного можна відзначити, що фінансова теорія не дає універсальних рецептів у частині оподаткування монополій видобувних галузей промисловості. В залежності від обставин податками можуть обкладатись як купівля, так і продаж за ставками, встановленими у відсотках від вартості товару (*ad valorem tax*) або стосовно його натуральних вимірювачів (*unit tax*), вони можуть вилучати ту або іншу частину прибутку господарюючих суб'єктів, або взагалі бути негативними (виступати у вигляді субсидії товаровиробнику), стягуватись на загальнодержавному або субнаціональному (регіональному і / або місцевому) рівні.

Важливо тільки, по-перше, брати до уваги, що рішення задачі формування ефективного механізму фіскальних взаємовідносин монополій видобувних галузей промисловості і держави потребує використання системного підходу в рамках моделі загальної рівноваги. Для

цього варто враховувати не тільки плюси і мінуси обраних варіантів дій із позицій відособлених економічних інтересів незалежних товаровиробників, але також вплив запропонованих заходів щодо функціонування суспільного сектора господарства, об'єднаного з приватним у рамках єдиного комплексу. У цьому змісті умова Самуельсона хоча і не дає готових рішень виникаючих тут проблем, але складає надійну методологічну основу для їх наукового пошуку.

І, по-друге, зрозуміло, що варто враховувати конкретні умови господарювання підприємств галузі, а також національні особливості функціонування бюджетно-податкових інститутів, які комплексно впливають на протікання соціально-економічних процесів ринкової трансформації господарства.

Література.

1. Rosen, Harvey S. Public Finance. 3rd ed. – Burr Ridge, Illinois: Irwin, 1992. – 657 p.
2. Samuelson Paul A. The Pure Theory of Public Expenditures / Public finance. Worth Series in Outstanding Contributions. Ed. by A. Auerbach. – New York: Worth Publishers, 1999. – P. 3-7.
3. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник / Пер. с англ. под ред. Л.Л. Любимова. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 832 с.
4. Musgrave, Richard A., Musgrave, Peggy B. Public Finance in Theory and Practice. Fourth ed. – New York: McGraw-Hill, 1984. – 824 p.
5. Posner, Richard A. Natural Monopoly and its Regulation. – Washington, D.C.: Cato Institute, 1999. – 115 p.
6. www.britannica.com
7. Словник сучасної економіки МАКМІЛЛАН / Пер. з англ. – К: "АртЕК", 2000. – 640 с.
8. Бобылев Ю.Н. Реформирование налогообложения минерально-сырьевого сектора. – М.: Институт экономики переходного периода. Научные труды. – № 35Р. – 2001. – 216 с.
9. Bosquet Benoît. The Role of Natural Resources in Fundamental Tax Reform in the Russian Federation. – World Bank. – 2002. – 66 p.
10. Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І., Міщенко В.С., Коваль Я.В., Новоторов О.С., Паламарчук М.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. – К.: РВПС України, 1999. – 716 с.
11. Стариченко Л.Л. Горная рента и регулирование доходов угледобывающих предприятий // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 2002. – С. 96-111.
12. Бабо А. Прибыль. Пер. с фр. / Общ. ред. и коммент. В.И. Кузнецова. – М.: А/О Издательская группа "Прогресс", "Универс", 1993. – 176 с.
13. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. В.Я. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
14. Стігліц, Джозеф Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. Основи, 1998. – 854 с.
15. Environmentally Related Taxes: Issues and Strategies. The OECD Policy Briefs // OECD Observer. – 2001. – November.
16. Рыбак В.В. Рыночная трансформация системы доходов местного самоуправления: теория и практика. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 280 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., акад. Амошею О.І. 09.09.03

Надійшло до редакції
29.08.03

УДК 658.158.3

Шишкова Н.Л.

УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЕТАПУ ПІДГОТОВКИ ДО ПРОВЕДЕННЯ САНАЦІЇ

Пропонується використання методу програмування нейронних мереж при проведенні аналітичного етапу підготовки для проведення санації. Розглянуто питання керуваності факторів в умовах проведення оздоровлення підприємства. Запропоновано розподіл керованих і не керованих факторів за синтетичними компонентами.

The use of the method of programming of neuron networks during the analytical stage of preparing for sanitation has been proposed. The question of managing the factors during sanitation of the enterprise has been considered. The division of controlled and uncontrolled factors on the basis of synthetic components has been introduced.

Організація ефективного управління має вирішальне значення для успішного проведення будь-якого процесу. Терещенко О. [1] зазначає окремо, що для ефективного оздоровлення підприємства необхідна організація відповідного менеджменту санації. Але заміна терміну “менеджмент” на “організаційне управління” (ця думка висловлюється і С.В. Рубцовим [2]), ширше і більш відповідно відображає зміст управлінських дій.

Функціонально управління санацією – це система методів запобігання банкрутству та фінансового оздоровлення підприємства. Інституціонально до управління санацією відносяться всі особи, що можуть здійснювати, згідно з законодавством [3], управління підприємством під час його оздоровлення.

Механізм управління санацією, виходячи з попередніх визначень, – це ієрархія методів, що дозволять максимально ефективно досягти мети санації – відновлення платоспроможності – у визначений термін, з використанням всіх видів внутрішніх і зовнішніх ресурсів. При управлінні фінансовим оздоровленням підприємства мова йде навіть не про можливість, а про необхідність створення механізму, що охоплює всі етапи підготовки і проведення санаційних процедур. Орієнтований він як на внутрішніх користувачів – керівництво підприємства, що підлягає оздоровленню, так і на зовнішніх спеціалістів, що залучаються на час проведення санації. Для керівництва складність полягає в необхідності змін у методах організації, управління процесом санації. Той факт, що підприємство, яким вони керували, опинилося на межі банкрутства, свідчить про недоцільність використання старих методів управління, про недостатній рівень компетенції спеціалістів і необхідність проведення змін. Для зовнішніх спеціалістів складність полягає у недостатній обізнаності в об’єкті санації, його окремих складових, зв’язках.

Таким чином, механізм управління санаційними процедурами повинен мати універсальні риси, які дозволять його використовувати різним групам керуючих процесом санації.

Окрему увагу слід приділити процесу підготовки до проведення санації, а саме вдосконаленню аналітичної частини вибору оптимального варіанту санації. Метою цього етапу є створення переліку альтернатив, який має оптимальний план санаційних заходів. Метод програмування нейронних мереж доповнює традиційні методи теорії прийняття рішень, аналізу господарської діяльності і дозволяє отримати конкретні результати в напрямі виявлення просторів альтернатив.

Загальний алгоритм управління підготовкою санації підприємства (Рис.1) послідовно розкриває задачі, виконання яких забезпечить досягнення мети санації, а також розподіл механізму управління на два аспекти. Перший з них – економічний, результатом якого є визначення найкращого варіанту санації. Цей напрямок управління містить визначення загального переліку альтернатив дій для оздоровлення підприємства, визначення можливих

станів оточуючого середовища (з оцінкою вірогідностей виникнення цих станів), вибір і обґрунтування критеріїв оцінки альтернатив. Другий аспект механізму управління санацією – організаційний. Він забезпечує потрібну структуру і методи управління санацією. Взаємозв'язок стратегії, структури і управління санації є основою для створення організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства.

Визначення переліку альтернатив належить до економічного аспекту механізму управління санаційними процедурами підприємства. Зазвичай перелік альтернатив дій вважається визнаним і проблема зводиться до вибору найкращого варіанту. Я.Р.Рейл'ян зазначає, що недооцінка аналітичного етапу рішення управлінських задач характерна і в теоретичних дисциплінах, і в практиці господарювання. Але ефективно обирати можливо лише за умови, коли найкращий варіант є у списку альтернатив [4].

Зазвичай у практиці прийняття рішення про вибір варіанту санації керівники (внутрішні або залучені) опираються на свій досвід, законодавство, практику проведення попередніх санацій на аналогічних об'єктах. Але під час вибору не враховуються такі важливі складові, як умови функціонування окремого підприємства, його специфічні риси. Крім того, визначити масштаб запропонованих заходів не можливо без переходу від абстрактних дій до факторних показників, що характеризують розмах перетворень.

Слід погодитися з основними висновками, що отримані Я.Р. Рейл'яном у частині необхідності розвитку аналітичної частини підготовки до прийняття рішення (у нашому випадку рішення про вибір заходів з оздоровлення стану підприємства). Запропонований же метод визначення альтернатив шляхом виявлення і зміни керованих факторів потребує і адаптації до умов підготовки і реалізації рішення про варіант проведення санації, і застосування іншого апарату методів.

Генерування альтернатив повинне відбуватися виходячи з конкретної господарської діяльності. Якщо прийняти фактори господарської діяльності і альтернативи дій одним і тим же елементом процесу прийняття рішення, то відкриваються реальні шляхи вдосконалення аналітичного етапу прийняття рішень про вибір оптимального варіанту санації.

Керованість факторів повинна визначатися керівництвом підприємства в залежності від специфіки підприємства та задачі [5], а також від умов часу і місця реалізації управлінського рішення про санацію. Тому можна навести лише приблизний перелік факторів, що підлягають керуванню та можуть стати основою для генерування повного переліку альтернатив санації підприємства.

Схема на рис. 2 ілюструє розподіл керованих і не керованих факторів за групами. В ситуації, коли необхідно провести оздоровлення стану підприємства, до керованих будуть в перш чергу віднесені фактори, що характеризують рівень повернення боргів, забезпеченість доходу власників, відновлення нормального функціонування підприємства, рівень організації виробництва, рівень організації управління. Саме за цими напрямками, що відповідають основним і додатковим цілям санації підприємства пропонується групування факторів. Слід зазначити, що групи, на які доцільно розподілити керовані фактори, і з яких будуть складатися синтетичні компоненти, зміна яких дасть досить повний перелік можливих варіантів проведення санації, будуть стабільні. Не керовані ж фактори будуть групуватися подібним же чином і представляти вплив учасників оточуючого підприємства середовища (природно-технологічні можливості, державна підтримка, вплив соціальних факторів, ринок капіталів, ринок ресурсів).

Таким чином, об'єднання аналізу господарської діяльності і конкретних функцій управління підприємством стають основою розробки методологічної основи і методики генерування альтернатив санації. Після визначення керованих факторів по групах, в розпорядженні суб'єкту управління знаходиться п'ять груп керованих факторів (синтетичних компонент).

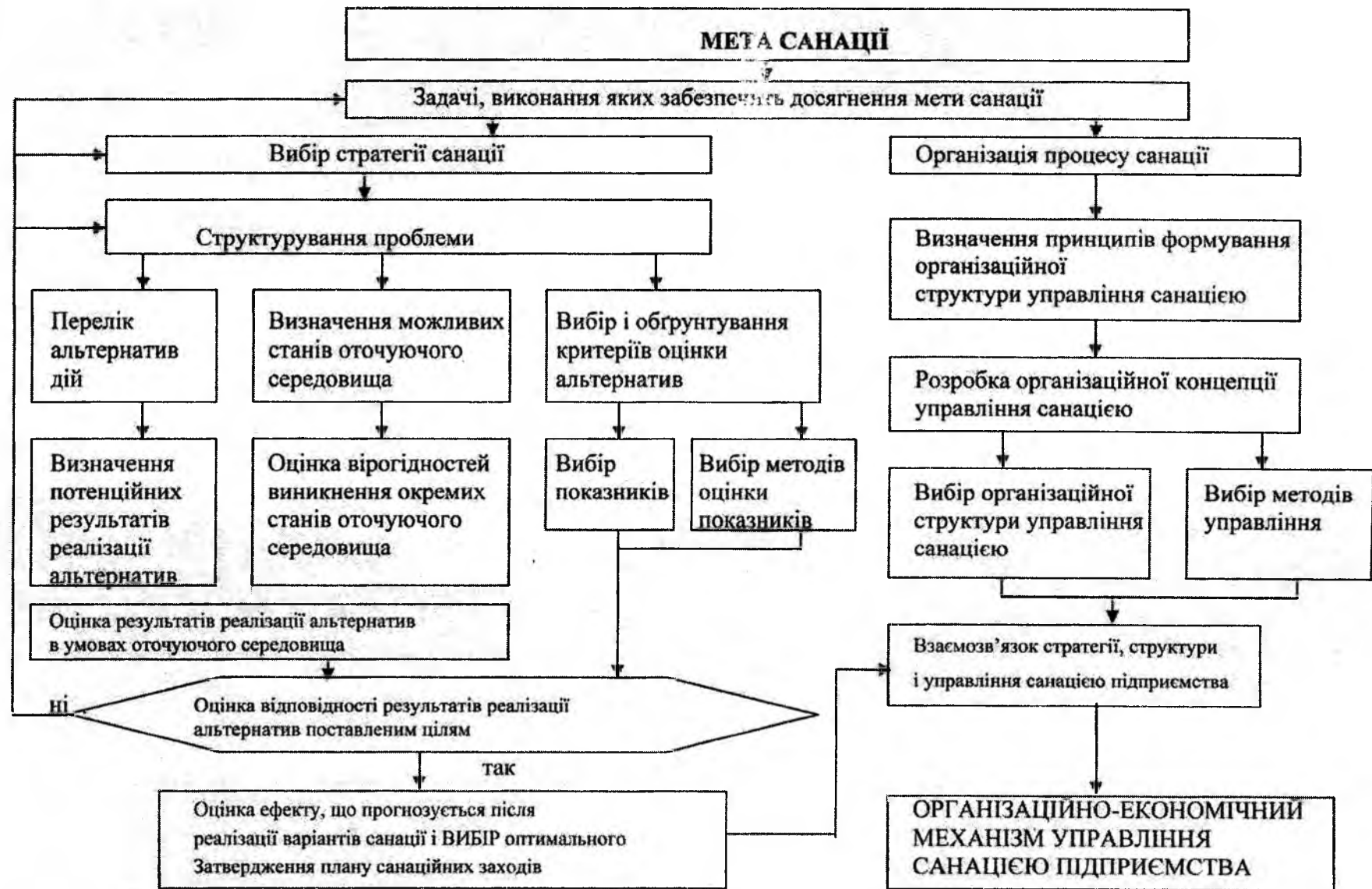


Рис. 1. Загальний алгоритм управління підготовкою проведення санації підприємства



Рис.2 Розподіл керованих і не керованих факторних показників

Якщо керовані фактори представити як координатні вісі, то альтернативи будуть представлені як точки цього простору. Виявлення конкретної альтернативи – це визначення координат відповідної точки в просторі керованих факторів. Перехід на синтетичні компоненти дозволить без інформаційних втрат суттєво скоротити простір альтернатив (окремий варіант санації буде визначений координатами 5-мірного, а не n -мірного простору).

Змістовна інтерпретація синтетичних компонент спрощується їх відповідністю основним напрямкам санації. Суттєві складнощі виникають лише з забезпеченням незалежності альтернатив, що пов'язано з характером економічних показників, їх ієрархічною взаємозалежністю. Тому методи компонентного аналізу, побудови дискретно-безупинних моделей не відповідають вимогам ситуації генерування альтернатив санації підприємства. Замість них пропонується використання методу програмування нейронних мереж.

Програмування нейронної мережі проводиться в термінах і з використанням апарату матричної алгебри. Зовнішній вигляд нейронної мережі для визначення ваги складових показників у результуючому (рис. 3) ілюструє механізм стиску керованих факторів (входи) спочатку до синтетичних компонент (перший шар нейронів), а потім до результуючого показника (другий шар нейронів). Результуючим показником може стати і процент погашених боргів кредиторам, і абсолютний коефіцієнт ліквідності, і загальний коефіцієнт ліквідності, які і будуть вимірювачем ефективності проведення санації. Доцільно по черзі використати всі названі показники для отримання більш об'єктивної картини альтернатив.

Така структура нейронної мережі цілком відповідає характеру зв'язків між економічними показниками. Кожен нейрон довільного шару пов'язаний з усіма нейронами попереднього шару, з усіма входами нейронної мережі.

Алгоритм визначення ваги керованих факторів у синтетичних компонентах та результуючому показнику на основі апарату нейронних мереж (алгоритм навчання нейронної мережі) представлений на рис. 4. При створенні алгоритму використано процедуру зворотнього поширення (сигнали поширюються від виходів нейронної мережі до її входів в напрямку, що протилежний поширенню сигналів в звичайному режимі роботи)[6].

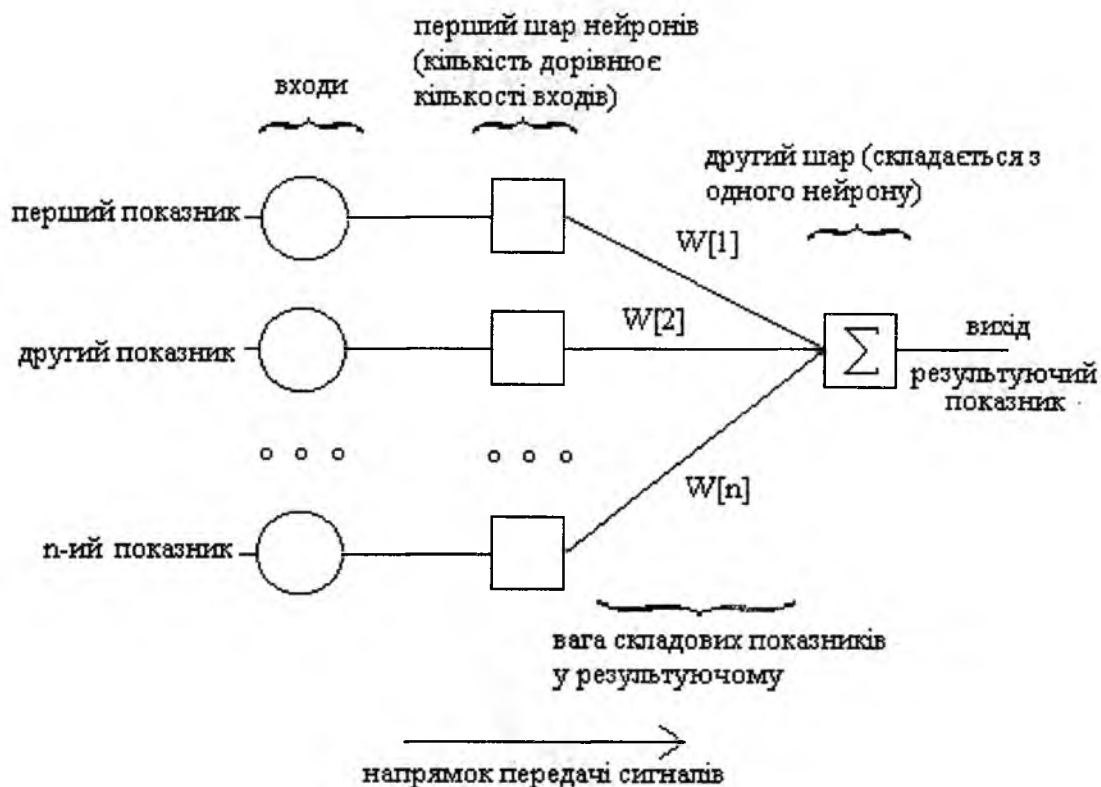
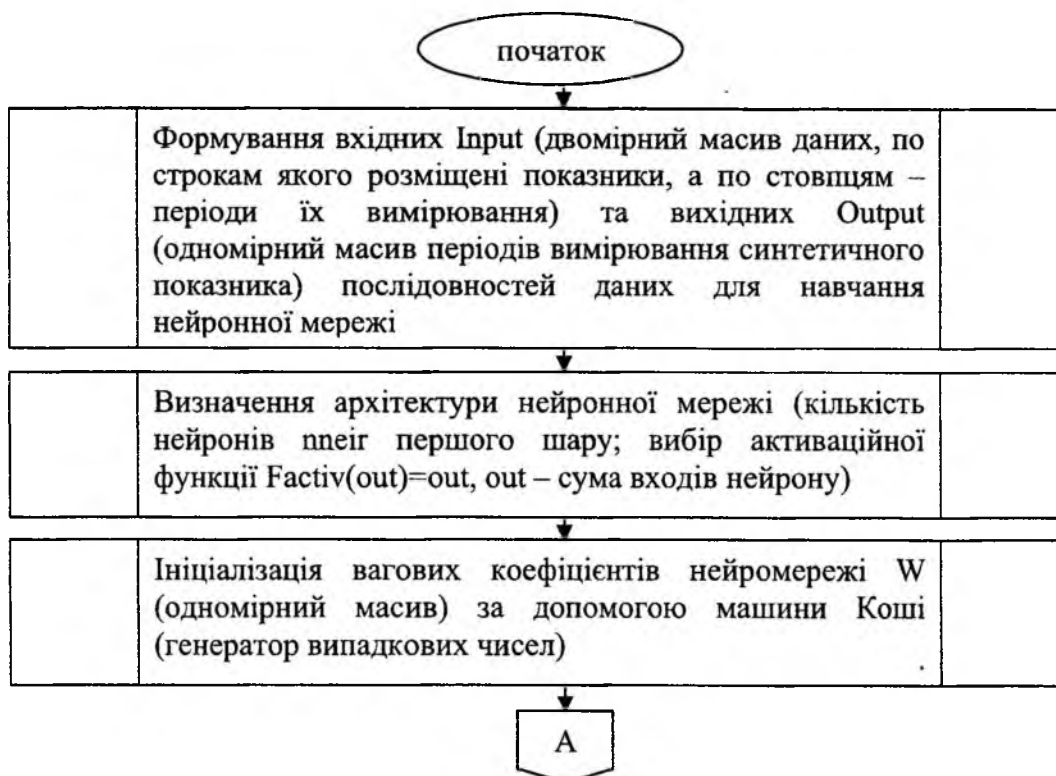
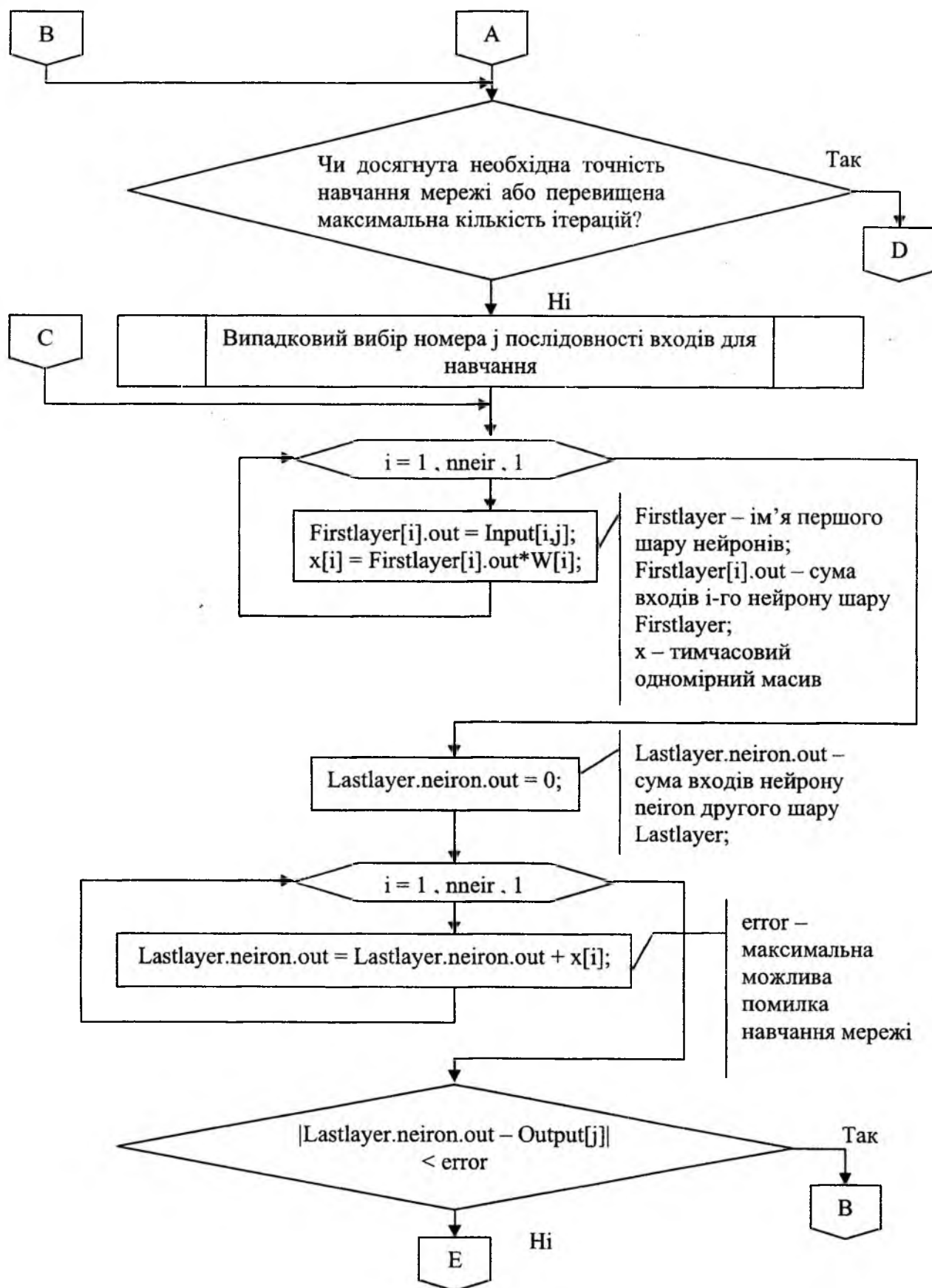


Рис. 3. Зовнішній вигляд нейронної мережі для визначення ваги складових показників у результуючому





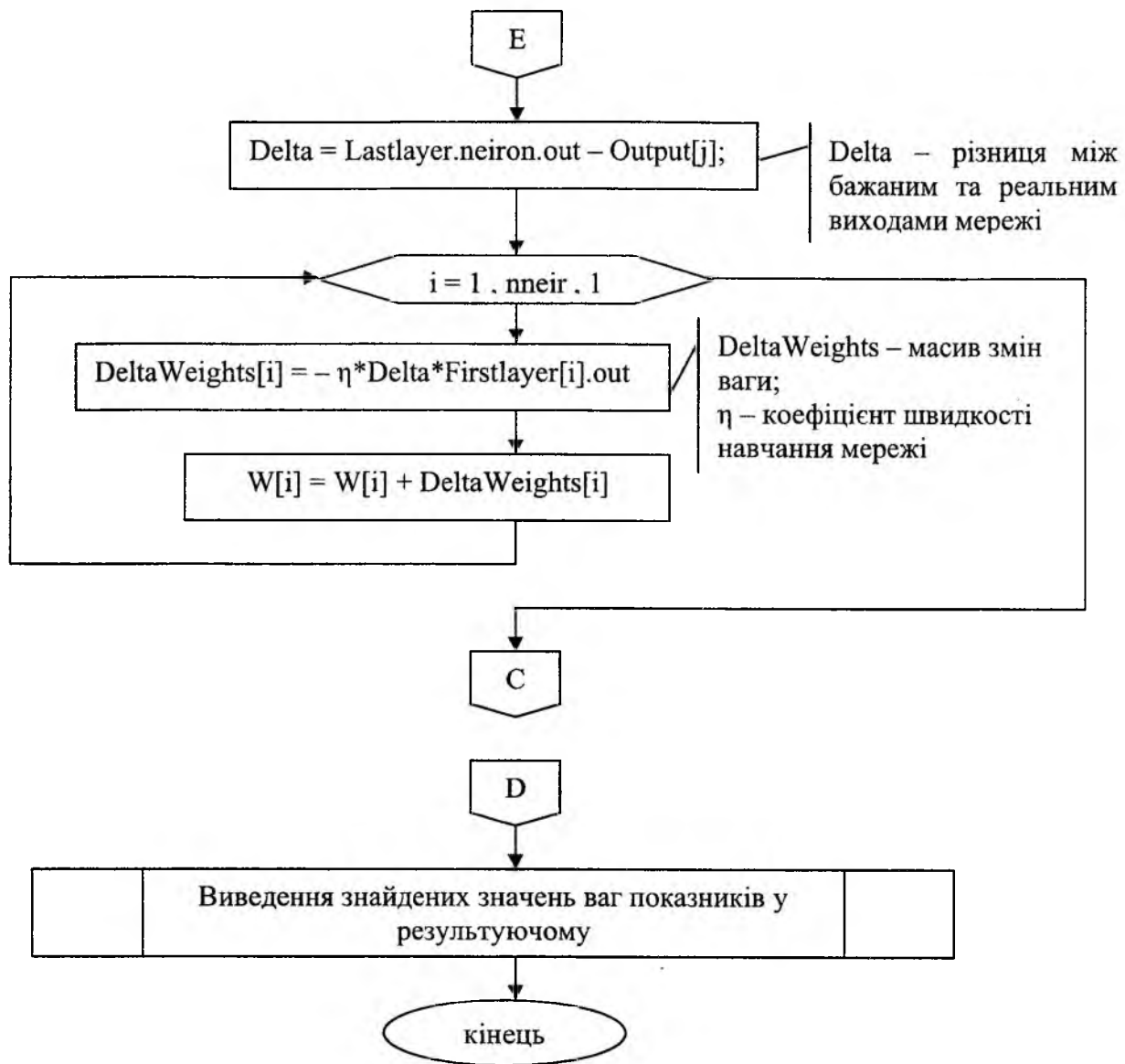


Рис. 4. Алгоритм визначення ваги керованих факторів у синтетичних компонентах та результуючому показнику

В результаті отримуємо специфічну шкалу виміру альтернатив показниками, які на відміну від вхідних чітко розмежовані, а їх кількість зменшена. Ці синтетичні компоненти мають специфічну шкалу виміру. Їх числові значення характеризують відхилення рівня даної компоненти від середнього рівня у сукупності, що вивчається. Наприклад, якщо прийнято рішення про підвищення рівня компоненти “Рівень повернення боргів” (відповідно k-ому варіанту санації) на 0,5 одиниці, то розмах конкретних перетворень ще не очевидний. Але після вирішення задачі вибору варіанту проведення санації (за допомогою модифікованої матриці змін на основі теорії ігор) проводиться зворотній перехід на вихідні показники. Зовнішній вигляд нейронної мережі для повернення від результуючого показника до вихідних подано на рис. 5.

Відповідний алгоритм дозволяє перейти від абстрактних синтетичних компонент до вихідних факторних показників.

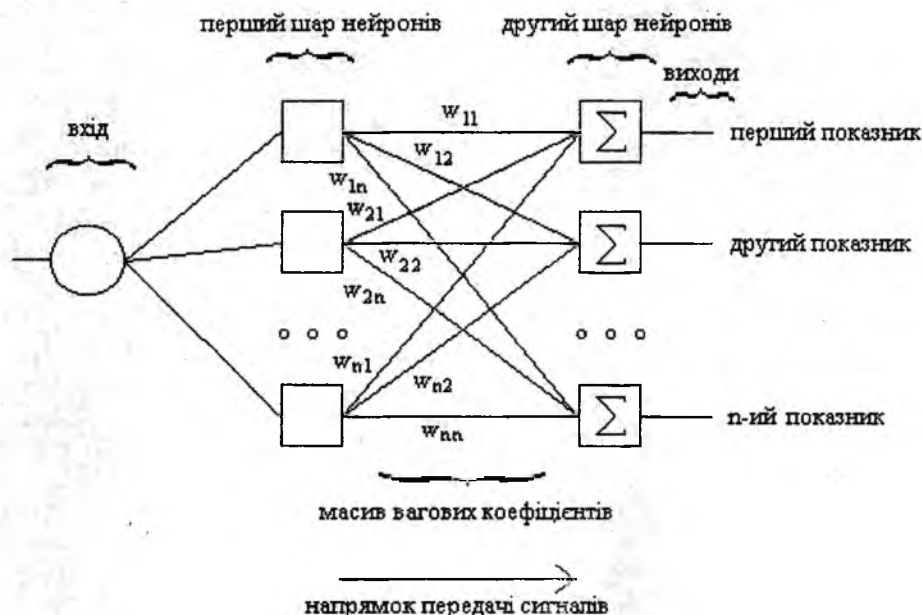


Рис. 5 Зовнішній вигляд нейронної мережі для повернення від результуючого показника до вихідних

Таким чином, застосування методу програмування нейронних мереж не тільки більш відповідає характеру ієрархічної структури економічних показників, але й спрощує процедуру визначення та розмежування простору альтернатив санації. Збіг напрямів оздоровлення підприємства з групами факторів (синтетичними компонентами) спрощує розуміння суб'єктами управління процесу виявлення альтернатив, їх зв'язку з реальною ситуацією на підприємстві.

Слід відзначити, що подібний стиск показників по групам можливий і для не керованих факторів (друга частина рис.2). Це дасть змогу моделювати потенційні дії учасників оточуючого підприємства середовища під час санації. До теперішнього часу умови оточуючого середовища моделювалися лише як обмеження на дії підприємства. Використання ж теорії ігор в поєднанні з апаратом програмування нейронних мереж дозволить перетворити інформаційну модель рівноваги інтересів учасників санації [7] у адаптовану до дій оточуючого середовища програму санації.

Література.

1. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємства. – К.: КНЕУ, 2000. – 409с.
2. Рубцов С.В. Управление изменениями (Електрон. ресурс)/ спосіб доступу: URL: <http://www.cfin.ru/rubtsov/book/index.shtml>
3. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.06.99р. № 784-XIV - (Електрон. ресурс)/ спосіб доступу: URL: [http:// rada.gov.ua](http://rada.gov.ua)
4. Рейльян Я.Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 50с.
5. Шеремет А.Д. и др. Методика финансового анализа предприятия. – М.: Юни-Глоб, 1992. – 268с.
6. Короткий С. Нейронные сети: алгоритм обратного распространения/ (Електрон. ресурс)/ спосіб доступу: URL: <http://www.it.cfl.ru/news1/index.html>
7. Шишкова Н.Л. Етапи теоретико-ігрового моделювання санаційних процедур підприємства.// Економіка, організація, менеджмент. Збірник наукових праць. Випуск 7. – Луганськ: СНУ, 2002. – 245с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Плаксієнком В.Я. 03.09.03

Надійшло до редакції
21.08.03

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 504.064.2 : 622.33

Драчук Ю.З.

МЕХАНІЗМ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ ЗАХОДІВ ЩОДО ЕКОЛОГІЇ У ВУГІЛЬНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Розглянуто методи й економіко-математичний апарат урахування ефективності заходів щодо екології при визначенні показників фінансово-господарської діяльності вугільного виробництва.

The methods and economic-mathematical tool for accounting the efficiency of measures with regard to ecology have been proposed to determine the indices of the financial and economic activity of coal production.

У виданій раніше роботі [1] на основі аналізу методичних матеріалів з питання, що досліджується [2;3;4;5;6;7], були розглянуті принципові методичні підходи до оцінки ефективності заходів у галузі екології у вугільному виробництві. Ці підходи базуються на екологічному менеджменті, що повинен органічно входити в загальну систему менеджменту вугільного виробництва (шахти, об'єднання, компанії). У нових умовах господарювання екологічний менеджмент повинен забезпечити інтеграцію заходів в області екології з іншими заходами науково-технічного прогресу.

Заходи в галузі екології тісно пов'язані з заходами щодо ресурсозбереження і, зокрема, з використанням корисних побічних компонентів і відходів вугільного виробництва. Це стосується, наприклад, витягу з відвальних порід териконів вугілля, сполучних речовин, алюмосилікатів і інших корисних копалин, що мають ціну на ринку і т.п. Досвід експлуатації дробильно-сортувальних комплексів на окремих шахтах Донбасу, як відзначається в роботі [8], свідчить про можливість одержання значного прибутку за рахунок виробництва будівельних матеріалів (щебеню) з горілої породи териконів. При цьому собівартість їхнього виробництва у три рази менша за будматеріали, зроблені за традиційною технологією.

Визначення господарських результатів по заходах щодо екології [2] зводиться до обліку капітальних витрат, притоку і відтоку коштів, розрахунку чистого прибутку і вільних коштів підприємства, якщо нововведення цьому сприяє.

До джерел притоку коштів у даному випадку відносяться:

- економія виробничих витрат;
- скорочення платежів за забруднення навколишнього середовища [9];
- виторг від реалізації корисної продукції від побічних компонентів і відходів вугільного виробництва;
- відвернений збиток у сфері виробничої діяльності даної шахти й інші.

Відтік коштів містить:

- поточні витрати при реалізації нововведення;
- виплати основної суми боргу за кредит;
- плату за кредит;
- податки на доходи;
- витрати на інші потреби.

За різницею притоку і відтоку коштів визначається чистий прибуток підприємства, а з урахуванням амортизаційних нарахувань – вільні кошти шахти. Усі перераховані статті доходів і витрат повинні відноситися тільки до нововведень з екології. Якщо деякі з них відносяться до нововведення, що має сукупний вплив на доходи і витрати, то по них повинна бути виділена "екологічна компонента". Таким же чином виділяється екологічна складова і у загальній сумі капітальних витрат.

У таблиці 1 наведено методику визначення показників госпрозрахункових результатів підприємства при проведенні (планування) заходів у галузі екології у вугільному виробництві. Основні види економії зазначені вибірково і конкретний їх перелік залежить від характеру заходу й умов функціонування вугільного підприємства.

Зведені госпрозрахункові показники заходу, що відбивають його вплив на фінансово-господарську діяльність вугільного виробництва в запланованому році, наводяться за формою таблиці 2. При цьому за витратами і результатами виділяється "екологічна компонента".

Таблиця 1

Алгоритм визначення госпрозрахункових результатів нововведень щодо екології на вугільних підприємствах у запланованому році

№ п/п	Показники	Розрахункові формули	Позначення	Примітки
1	2	3	4	5
I Очікувані показники витрат, економії і збитку, що запобігається				
1.1	Капітальні (одноразові) витрати на заходи НТП	$K_{\text{заг}} = B_k \cdot k_{pe}, \text{ грн}$ $\alpha_e = \frac{K_{ek}}{K_{\text{заг}}}, \text{ частки од.}$	B_k - загальні витрати на устаткування і монтаж за винятком ліквідаційних сум k_p - коефіцієнт ризику α_e - частка витрат, віднесених на екологію	Визначаються фінансовими розрахунками $k_p > 1$ $\alpha_e : 1$
1.1.1	Капітальні витрати, віднесені на екологію	$K_{ek} = \frac{K_{\text{заг}}}{E_t + E_{ek}} \cdot E_{ek}, \text{ грн.}$	$K_{\text{заг}}$ - загальні капітальні (одноразові) витрати на заходи, грн; $E_t; E_{ek}$ - технічна і екологічна компоненти економії загального заходу, грн. за рік.	Визначаються плановими розрахунками
1.2	Економія виробничих витрат за рахунок заходу	$E_e = (B_o - B_{nl}) \cdot A_d \cdot n_d \cdot k_p \cdot \alpha_e, \text{ грн}$	$B_o; B_{nl}$ - виробничі витрати до і після нововведення, грн. / т; A_d - добовий видобуток вугілля, т / доб.; n_d - число робочих днів функціонування нововведення в році, днів; k_p - коефіцієнт ризику	Визначаються плановими розрахунками $k_p > 1$ $\alpha_e : 1$

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
1.3	Економія (зниження) платежів за розміщення 1 т відходів у навколишньому природному середовищі (газу, породи ...)	$E_{від} = \Pi_{від}^o - \Pi_{від}^{nn}, \text{ грн.}$	$\Pi_{від}^o, \Pi_{від}^{nn}$ – платежі і додаткові грошові санкції до і після нововведення в запланованому році, грн. за рік	Визначаються за нормативами і плановими розрахунками
1.3.1	Платежі за розміщення відходів	$\Pi_{від}^o = \sum_i \{ (H_{il} \cdot M_{il}) + [k_{кр} \cdot H_{il} (M_i^o - M_{il})] \} \cdot k_m \cdot k_o$ $\Pi_{від}^{nn} = \sum_i \{ (H_{il} \cdot M_{il}) + [k_{кр} \cdot H_{il} (M_i^{nn} - M_{il})] \} \cdot k_m \cdot k_o$	H_{il} – норматив плати за розміщення 1 тонни відходів i -того виду у межах ліміту, грн./т; M_{il} – маса i -того виду відходів у межах встановленого регіональною екологічною службою ліміту, т; $M_i^o; M_i^{nn}$ – маса i -того виду відходів відповідно до і після впровадження заходу в запланованому році, т; $k_{кр}$ – коефіцієнт кратності платежу за понадлімітну масу відходів; k_m – коефіцієнт, що враховує розташування місця (зони) розміщення відходів; k_o – коефіцієнт, що враховує оснащеність місця складування відходів	Відповідно до законодавчих актів і нормативних документів Відповідно до планових розрахунків $k_{кр} = 1 \dots 5$ $k_m = 1 \dots 3$ $k_o = 1 \dots 3$
1.4	Економія собівартості за рахунок зниження відносної газонасиченості	$E_{газ} = a_{газ} \cdot \Delta \Gamma_{ш} \cdot A_{ш},$ тис. грн. у рік	$a_{газ}$ – коефіцієнт при факторі газонасиченості $\Gamma_{ш}$; $\Delta \Gamma_{ш}$ – зниження газонасиченості шахти за рахунок заходу, м ³ на тонну видобутку; $A_{ш}$ – річний видобуток шахти, тис.т	$a_{газ} = 0,2$. Визначається розрахунком

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
1.5	Економія від очищення шахтної води	$E_{\text{с}} = \Delta V_{\text{нв}} \cdot \Pi_{\text{нв}} - (B_{\text{ном}} + B_{\text{к}}),$ грн. у рік	$\Delta V_{\text{нв}}$ - зниження витрат питної води, м ³ за рік; $\Pi_{\text{нв}}$ - ціна питної води, грн./м ³ ; $B_{\text{ном}}$ - поточні витрати на очищення води, грн. за рік; $B_{\text{к}}$ - платежі, пов'язані з капітальними витратами, грн. за рік.	Визначаються плановими розрахунками
1.6	Виторг від реалізації побічної продукції, що витягається	$R_n = \sum_i \left(\frac{\Pi_{ni} \cdot \beta_{ni} \cdot A_{\text{ш}}}{100} - 3_{\text{ті}} - 3_{\text{кі}} \right)$ грн. у рік	Π_{ni} - ціна i -того корисного продукту, грн./т; β_{ni} - частка i -того продукту, що піддається витягу у тоні вугілля, що добувається, %; $A_{\text{ш}}$ - річний видобуток вугілля по шахті, тис. т; $3_{\text{ті}}$ - поточні витрати, грн. за рік; $3_{\text{кі}}$ - річні платежі (по інвестиціях), грн. за рік	Визначаються плановими розрахунками
1.7	Відвернений збиток у сфері виробничої діяльності вугільного підприємства	$3_{\text{відпр}} = 3^{\text{о}} - 3^{\text{пл}} - (B_{\text{ном}} + B_{\text{к}}),$ грн. у рік	$3^{\text{о}}$ - величина збитку без обліку нововведень, грн. за рік; $3^{\text{пл}}$ - збиток у планованому році при реалізації нововведень, грн. за рік; $B_{\text{ном}}$ - поточні витрати, грн. за рік; $B_{\text{к}}$ - річні платежі по інвестиціях, грн. за рік.	Визначається на основі досвіду і статистичних даних. Визначаються плановими розрахунками по конкретному вугільному підприємству
II Зведені госпрозрахункові показники ефективності заходів щодо екології у запланованому році				
2.1	Капітальні витрати на нововведення, віднесені на екологію	$K_{\text{ек}} = \frac{K_{\text{заг}}}{E_{\text{т}} + E_{\text{ек}}} \cdot E_{\text{ек}},$ грн.	$K_{\text{заг}}$ - загальні капітальні (одноразові) витрати по заходу, грн; $E_{\text{т}}; E_{\text{ек}}$ - технічна і екологічна компоненти загальної економії, грн. за рік.	

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
2.2	Економія виробничих витрат	$E_{\text{в}} = (B_{\text{о}} - B_{\text{пл}}) \cdot A_{\text{д}} \cdot n_{\text{д}} \cdot k_{\text{р}} \cdot \alpha_{\text{е}},$ грн	$B_{\text{о}}; B_{\text{пл}}$ - виробничі витрати до і після нововведення, грн./т; $A_{\text{д}}$ - добовий видобуток вугілля, т/доб.; $n_{\text{д}}$ - число робочих днів функціонування нововведення в році, днів; $k_{\text{р}}$ - коефіцієнт ризику $\alpha_{\text{е}}$ - частка витрат, віднесена на екологію	
2.3	Зниження платежів і грошових санкцій за викиди відходів	$E_{\text{від}} = \Pi_{\text{від}}^{\text{о}} - \Pi_{\text{від}}^{\text{пл}}, \text{ грн.}$	$\Pi_{\text{від}}^{\text{о}}; \Pi_{\text{від}}^{\text{пл}}$ - платежі і грошові санкції до і після нововведення в запланованому році, грн. за рік	
2.4	Інші види економії і доходів	$E_{\text{ін}} = E_{\text{в}} + R_{\text{н}}$	$E_{\text{в}}$ - економія від очищення шахтної води, грн. за рік; $R_{\text{н}}$ - виторг від реалізації побіжної продукції, що видобувається, грн. за рік	
2.5	Відвернений збиток від виробничої діяльності шахти	$З_{\text{вир}} = З^{\text{о}} - З^{\text{пл}} - (B_{\text{т}} + B_{\text{к}})$	$З^{\text{о}}$ - величина збитку без обліку нововведень, грн. за рік; $З^{\text{пл}}$ - збиток у запланованому році при реалізації нововведень, грн. за рік; $B_{\text{т}}$ - поточні витрати, грн. за рік; $B_{\text{к}}$ - річні платежі по інвестиціях, грн. за рік.	
2.6	Разом приток коштів у планованому році	$\Pi = E_{\text{в}} + E_{\text{від}} + E_{\text{ін}} + З_{\text{вир}}, \text{ грн.}$	Сума по пп. 2.2; 2.3; 2.4; 2.5	

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
2.7	Поточні витрати при використанні нововведення	$B_{\tau} = \sum_i B_{\pi i} \cdot k_{pi}, \text{ грн.}$	$B_{\pi i}$ - річні поточні витрати по i -м елементах і статтям; k_{pi} - коефіцієнти ризику	Визначаються за елементами і статтями витрат $k_{pi} > 1$
2.8	Виплати основного боргу	$B_o = \frac{K_{ek}}{T}, \text{ грн.}$	K_{ek} - капітальні витрати, віднесені на екологію T - договірний термін погашення кредиту, років	
2.9	Плата за кредит	$B_k = (K_{ek} - B_o) \times r_k, \text{ грн.}$	r_k - ставка за кредит, частки од.	
2.10	Податки	$P = \Pi \times r_n, \text{ грн.}$	r_n - коефіцієнт оподаткування, частки од.	
2.11	Поповнення оборотних коштів та інші відрахування	$O_{in} = \Pi \times r_{in}, \text{ грн.}$	r_{in} - коефіцієнт інших відрахувань, частки од.	
2.12	Разом відтік коштів у запланованому році	$O_{zag} = B_{\tau} + B_o + B_k + P + O_{in}, \text{ грн.}$	Сума по пп. 2.7; 2.8; 2.9; 2.10	
2.13	Чистий прибуток	$\Pi_{\text{ч}} = \Pi - O_{zag}, \text{ грн.}$	Π - підсумок з притоку коштів у запланованому році, грн. (згідно з п.2.6) O_{zag} - підсумок з відпливу коштів у запланованому році, грн. (згідно з п.2.12)	
2.14	Амортизаційний фонд по новому обладнанню	$\Delta A_{\phi} = B_{na}$	B_{na} - амортизаційні відрахування в поточних витратах	
2.15	Вільні кошти шахти	$S = \Pi_{\text{ч}} + \Delta A_{\phi}, \text{ грн.}$	$\Pi_{\text{ч}}$ - чистий прибуток, грн. ΔA_{ϕ} - накопичування амортизаційного фонду	

Таблиця 2

Зведені госпрозрахункові показники заходів щодо екології на вугільному підприємстві в планованому році

№ п/п	Найменування показників	Одиниця виміру	Значення показників
1	Капітальні витрати	млн. грн.	
2	Виторг від реалізації	млн. грн.	
3	Економія від зниження величини платежів за викиди шкідливих речовин в атмосферу (наприклад, газу-метану)	млн. грн.	
4	Разом приток коштів у запланованому році	млн. грн.	
5	Поточні витрати на обслуговування системи	млн. грн.	
6	Виплати основного боргу за кредит (при терміні погашення 5 років)	млн. грн.	
7	Плата за кредит (10%)	млн. грн.	
8	Податок на прибуток (30%)	млн. грн.	
9	Інші виробничі нестатки (5%)	млн. грн.	
10	Разом відтік коштів у запланованому році	млн. грн.	
11	Чистий прибуток	млн. грн.	
12	Амортизаційні відрахування за новим обладнанням	млн. грн.	
13	Вільні кошти	млн. грн.	

Таким чином, можна констатувати, що економіко-математичний механізм розрахунків ефективності заходів щодо екології є одним із необхідних напрямків оцінки економічної ефективності інновацій у вугільній промисловості, що при належних інвестиціях повинні забезпечувати економічний ефект.

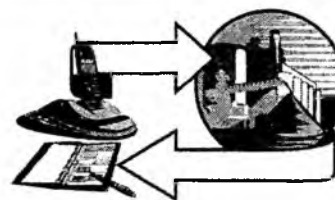
Цей розподіл розрахунків має бути обов'язковою складовою методики оцінки економічної ефективності заходів науково-технічного прогресу у вугільній промисловості.

Література.

1. Драчук Ю.З., Нейсенбург В.Є. Принципові методичні підходи до оцінки ефективності екологічних заходів у вугільному виробництві // Економічний вісник національного гірничого університету. – Дніпропетровськ: ДДГУ, 2003. – №2. – 102-109с.
2. Методические рекомендации по оценке экономической эффективности мероприятий НТП в угольной промышленности / Минуглепром Украины. - Донецк: ДонУГИ, 1995. – 238с.
3. Амоша А.И. Экономическая эффективность улучшения условий труда: предпосылки, анализ, прогнозирование. - Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – С.68–79.
4. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство "Дело", 2001. – 832с.
5. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрямки їх реалізації. – К.: ВІРА-Р, 1999. – 320с.
6. Кабанов А.И., Нейсенбург В.Е., Харченко В.Д. Инновационный процесс и эффективность новой техники в угольной промышленности. – К.: Техника, 1994. – 266 с.
7. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 144с.
8. Петенко И.В. Экономические аспекты формирования и реализации ресурсосберегающих технологий в угольной промышленности. – Донецк: ВИК, 2001. – 304с.
9. Закон Украины "Об охране окружающей среды" // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 41. – с. 546

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Нейсенбургом В. Є. 22.09.03

Надійшло до редакції
04.09.03



УДК 65.012.32

Усатенко О.В., Грошелева О.Г.

РОЛЬ ІНСТРУМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Розглянуті деякі аспекти функціонування малих підприємств в Україні. Запропоновані найбільш придатні інструменти стратегічного менеджменту, що дозволяють поліпшати діяльність малих підприємств.

Some aspects of operating small enterprises in Ukraine have been considered. The most suitable tools of strategic management, allowing small enterprises to improve their activity, have been proposed.

Цікавою особливістю сучасного бізнесу є той факт, що за останні 10–20 років трапились відчутні зміни у процесі управління великими компаніями. Успішна діяльність багатьох з них багато в чому залежить від виключних можливостей топ-менеджерів. Проте кількість фахівців, які мають таку виключну компетенцію, є досить обмеженою, тому, якщо організація, плануючи свій подальший розвиток, орієнтується лише на прихід геніїв-керівників, то швидше за все вона приречена на невдачу. Відчуття напрямку бізнесу – це не щось, що привноситься у компанію обдарованими менеджерами; це результат особливого способу мислення, планування, організації і управління компанією, що зветься стратегічним управлінням. Організації виживають та досягають успіху лише тоді, коли для управління пристосовують компетентних людей, які серйозно сприймають свою роботу та використовують сучасні й адекватні інструменти управління.

Проте проблема оптимального управління актуальна не лише для великих компаній. Притаманною особливістю сучасної української економіки є динамічні позитивні тенденції і досягнення добрих економічних показників після глибокої та затяжної кризи. Протягом останніх 4-х років спостерігається стале зростання ВВП (у середньому біля 10% на рік [1]). Економіка України входить у фазу поживлення підприємницької активності, одним з показників якого є розвиток малого та середнього бізнесу. Віднесення організації до категорії малого бізнесу може відбуватися за 2-ма ознаками: обсягами виручки та чисельністю персоналу. Малі підприємства (МП) створюють додаткові робочі місця та здатні оперативно реагувати на зміни споживачього ринку. Статистичні дані свідчать, що при зростанні кількості МП з 173400 у 1998 р. до 217930 у 2001 р. (майже на 26% [2]) частка їх продукції у загальному обсязі знизилась з 11,1% до 6,9% [2] відповідно. Таке становище стає зрозумілим, якщо врахувати, що 65% [2] таких підприємств припадає на сферу торгівлі та послуг. При цьому частка промисловості складає лише 16% [2]. На МП зайнято 5% працездатного населення [3]. Структура зайнятості дещо інша: частка торгівлі та сфери послуг складає 49%, а промисловості – 18% [3]. Стабілізація ситуації та позитивні тенденції дозволяють передбачити зростання ролі малого бізнесу та зміну динаміки його подальшої структури на користь виробничої промисловості. Їх фінансово-експлуатаційний цикл набагато довший, тож такі підприємства більш зацікавлені у прогнозі майбутнього стану оточуючого середовища та його можливого впливу на свою діяльність. Хоча “сліпе” копіювання результатів, що були досягнені великими компаніями, неможливе для малого бізнесу, оскільки

разом зі спільними рисами він має ряд особливостей, однак проблема ефективного управління є загальною, і для її розв'язання можна використати інструменти, які були випробовані на великих підприємствах і дають добрі результати.

Одним з таких інструментів є впровадження моделі стратегічного управління, що дозволяє не лише правильно реагувати на зміни оточуючих умов, але й попереджувати їх. Оскільки діяльність МП орієнтована на короткостроковий період, використання такої моделі управління дозволить нівелювати ігнорування довгострокової перспективи і зробити підприємство менш вразливим до загроз середовища, що його оточує. При цьому необхідно відібрати та випробувати такі інструменти, використання яких не потребує значної та малодоступної додаткової інформації, їх алгоритм має бути максимально простим, а результати – давати наочну картину причинно-наслідкових зв'язків та надавати зрозумілі загальні рекомендації подальшої поведінки.

Ретроспективний аналіз досягнень науки в галузі стратегічного менеджменту дозволив встановити, що напрям досліджень сильно залежить від умов оточуючого середовища. Всю історію розвитку цієї галузі знання можна поділити на 4 етапи, характеристика та основні представники яких подані у таблиці 1 [4,5,6,7]:

Таблиця 1

Етапи розвитку стратегічного менеджменту

<i>Період, роки</i>	<i>Характеристика</i>	<i>Представники</i>
1900–1950 рр.	Фінансове планування, управління витратами. Реакція на зміни визначається після завершення події.	Ф. Тейлор, П. Ньюмен
1950–1970 рр.	Довгострокове планування, що отримало популярність у зв'язку із змінами у конкуренції. Процес управління базується на екстраполяції минулих подій.	М. Портер, Ендрюс, Кристиансен, И. Ансофф, Х. Ульрих, К. Зандиг
1970–1990 рр.	Перехід від реактивної форми до управління на базі аналізу та прогнозів. Побудова стратегії від майбутнього через минуле до сучасного.	Кей, Мінзберг, Сокол, Р. Шойсс, Х. Хінтерхубер, Э. Браухлін
з 1990 р. до теперішнього часу	Взаємне проникнення стратегічного та інноваційного менеджментів. Важке передбачення майбутнього становища створює необхідність самостійно його будувати.	В. Хіль, Р. Кюн, Р. Грюніг, К. Бляйхер, С. Закс, К. А. Барлетт

Керівники більшості МП сьогодні приймають стратегічні рішення, спираючись лише на свій досвід. Існує протиріччя між потребою в ефективному управлінні МП та відсутністю випробуваних методів стратегічного управління саме для умов малого бізнесу України. Огляд показує, що існують досить сприятливі умови для подальшого поглиблення досліджень у цій сфері. Таким чином, ціллю цієї статті є спроба на прикладі конкретного МП продемонструвати ефективність використання методів та моделей стратегічного менеджменту для встановлення причинно-наслідкових зв'язків між внутрішнім та зовнішнім оточенням підприємства, а також відобразити ефективність управлінських рішень, що отримані таким чином.

Аналіз діяльності компаній сфери малого бізнесу був проведений на прикладі поліграфічної фірми, що має статус ТОВ та діє на ринку Дніпропетровська протягом 7 років. Цьому підприємству належить 7,9% ринку поліграфічної продукції. Штат співробітників досить стабільний та складає в середньому 12 осіб. Обсяг продажу коливається від 189,4 до 1174,1 тис. грн.

Використання методів фінансово-економічного аналізу дозволяє встановити внутрішні сильні та слабкі сторони підприємства. При цьому висновки, які отримані за допомогою цієї методики, обмежені власним потенціалом підприємства та повністю ігнорують можливості, що їх надає зовнішнє середовище. Таким чином у динамічних умовах економіки, що розвивається, фінансово-економічний аналіз не може розглядатись як універсальний та достатній метод для визначення поведінки підприємства у довгостроковій перспективі. Разом з тим дані, які отримані за його допомогою, є вихідною основою для розробки майбутньої стратегії, оскільки, співставляючи їх з даними про оточуюче середовище, дозволяють побачити чітку картину можливостей розвитку конкретного підприємства.

Визначальними є результати господарської та фінансової діяльності, що заносяться до матриці фінансової стратегії, розробленої французькими вченими Ж. Франшоном та І. Романе. Необхідно відмітити, що рівноваги та позитивного результату для МП в цілому можливо досягнути за рахунок вдалого ведення господарської діяльності, на долю фінансової ж приділяється найменша увага. Це, у свою чергу, є причиною того, що за різких змін оточуючого економічного середовища МП не одразу може вийти на позитивну динаміку. Було встановлено, що для підприємства, що аналізується, та для схожих МП найбільш типовим є 1-ий квадрант матриці – “батько родини” [8, с.110]. Знаходження у цьому квадранті дозволяє підприємству сподіватись на подальше зростання. Однак, як вказує більш детальний факторний аналіз, для виходу на додаткову динаміку підприємству необхідно мати випереджаючі темпи зростання. Як відзначалося вище, МП, ігноруючи залучення боргових коштів, орієнтовані на оптимізацію використання власних коштів. Таким чином, їх можливості відгуку на зміни оточуючого середовища обмежені власними засобами. Пошук джерел подальшого зростання лише всередині самого підприємства призводить до переміщення підприємства у менш перспективні квадрати. За такі умови вони можуть лише пасивно реагувати на зміни, що відбуваються, але ніяк не випереджати їх. Тому використання методик стратегічного менеджменту дозволить підприємствам цієї сфери подолати відкрите протиріччя між можливостями та необхідністю, підприємство може стати менш вразливим для оточуючого середовища.

Аналіз зовнішнього середовища треба починати з безпосереднього огочення підприємства. Якщо в умовах сучасної глобалізації для великого підприємства буває важко і неможливо виділити конкретне поле бізнесу, то для МП, як правило, типовою є належність до якоїсь галузі. У цих умовах на перший план виходить проблема оцінювання привабливості та перспективності галузі, протягом чого найбільш важливим є виділення тих необхідних показників, дані по яким є доступними, та при цьому їх цілісне відображення дозволяє достовірно оцінити перспективи бізнесу у конкретній галузі. Для МП протягом спостережень найбільш важливими виявилися наступні показники:

- розміри та темпи зростання галузі – дозволяють оцінити потенційні можливості ринку та, співставляючи їх з реальними можливостями підприємства, приймати рішення про опанування ринку;
- прибутковість галузі – порівнюючи цей показник із прибутковістю державних цінних паперів чи з депозитною ставкою комерційних банків, легко оцінити привабливість бізнесу;
- масштаби конкуренції та вхідні (вихідні) бар'єри у галузі – значна конкуренція та низькі вхідні бар'єри є серйозною загрозою для бізнесу. У цій ситуації для оцінювання привабливості бізнесу необхідне більш детальне вивчення конкурентних переваг МП;

– стадія життєвого циклу – важливий показник для підприємства, що приймає рішення про опанування ринку. В залежності від стадії життєвого циклу обирається тип стратегії.

У випадку з підприємством, що розглядається, було встановлено, що галузь досить ємна, прибутковість біля 17%; при цьому галузь знаходиться на стадії зростання, конкуренція дуже висока з низькими вхідними бар'єрами. Таким чином, встановлено, що галузь досить перспективна і для отримання найбільшого доходу узгоджуються довгострокові та короткострокові цілі. Необхідно відзначити, що для МП перевагу має короткострокова перспектива. Уся загрозовість такого підходу ще у 80-х рр. була оцінена промисловістю США. Спроби максимізувати короткостроковий прибуток створюють загрозу життєздатності компанії у довгостроковій перспективі. Необхідною умовою виживання МП залишається мінімальна капіталізація коштів для зберігання маневреності. При цьому зростаючий ринок вимагає значних вкладень, фінансування яких не завжди можливе за рахунок маневрування структурою балансу та використання кредиторської заборгованості. Необхідність в активному веденні фінансової діяльності пов'язана з потребою у більш детальному аналізі оточуючого середовища.

Як було встановлено, МП орієнтовані, в основному, на внутрішнє середовище, тому, перш за все, необхідно встановити, наскільки менеджери підприємства орієнтуються у зовнішньому середовищі та готові реагувати на його потреби. Для оцінки становища рекомендовано заповнення форми EFAS(External Strategic Factors Analysis Summary – резюме аналізу зовнішніх стратегічних чинників) [9].

Таблиця 2

Резюме аналізу зовнішніх стратегічних факторів (форма EFAS)

Зовнішні стратегічні фактори	Вага	Оцінка	Зважена оцінка
Можливості			
1. Державна політика “Сприяння розвитку малого підприємництва”	0,2	3	0,6
2. Додатня тенденція ВВП, поживавлення у сфері виробничих галузей	0,1	3	0,3
3. Державна політика «дешевих грошей»	0,09	2	0,18
4. Мінімальний темп інфляції	0,01	2	0,02
5. Підвищення рівня життя	0,1	4	0,4
Загрози			
1. Лояльне ставлення до іноземного капіталу у галузі поліграфії	0,08	1	0,08
2. Зростання курсу національної валюти	0,07	1	0,07
3. Зростаючі ціни на енергоресурси	0,2	4	0,8
4. Незначний вплив на ціну	0,1	5	0,5
5. Випереджуючий розвиток іноземних виробників	0,05	1	0,05
Сумарна оцінка	1	-	3,0

Оцінювання відбувається за 5-бальною шкалою. При цьому усі зовнішні фактори розподілені на можливості та загрози. Оскільки кожен фактор має різне значення для діяльності конкретного підприємства, то для урахування сили впливу фактору йому присвоюється визначена вага. Ранжування факторів за значенням допомагає менеджерам пересвідчитись у правильності своєї оцінки прерогатив. Так, якщо навіть підприємство при розробці своєї стратегії буде повністю враховувати темп інфляції, але, через незначну тривалість операційного циклу, цей

фактор мало впливає на його діяльність, то така стратегія може виявитися нежиттєздатною. По-друге, менеджерам необхідно приділяти однакову увагу і можливостям і загрозам, оскільки невикористані можливості легко обертаються на загрози, а проігноровані загрози можуть привести до катастрофічних наслідків.

Наступним етапом стратегічного аналізу має стати заповнення SWOT-матриці [6]. При цьому рекомендоване використання її модифікованого варіанту, що включає попарне порівняння факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, оскільки проста констатація сильних та слабких сторін діяльності організації, а також можливостей та загроз зовнішнього середовища не призведе до виробки ефективної стратегії. Щоб мати можливість попередити потреби ринку, які викликані динамічними змінами, необхідне встановлення взаємозв'язку між внутрішнім та зовнішнім середовищем. Як засвідчили спостереження, при аналізі оточення підприємства вдається виявити велику кількість факторів, які у тій чи іншій мірі впливають на його діяльність. Проте захоплення аналізом призводить до ускладнень щодо сприйняття цілісної картини. Тому для включення факторів до SWOT-матриці, необхідно провести попереднє ранжування факторів за силою та ймовірністю їх впливу на організацію. Найбільшій увазі заслуговують фактори, поява яких має високу та середню ймовірність, а сила впливу сильна та середня; від інших має сенс абстрагуватися. Надалі, з урахуванням визначених обмежень, заповнюється SWOT- матриця. Фактори, що знаходяться на перетині "сильні сторони-можливості" стають конкурентними перевагами підприємства, на них може та повинна базуватися успішна стратегія. Сильні сторони, що послаблюються загрозами, та слабкі сторони, що підкріплюються можливостями, мають знаходитись у колі зору менеджерів. Найбільшу загрозу приховує сектор SWOT-матриці, де слабкі сторони погіршуються загрозами зовнішнього середовища. При розробці стратегії їм має бути приділено виключної уваги.

Після визначення своїх конкурентних переваг для підприємства важливо оцінити, наскільки вони присутні у конкурентів. Тут також можна додати вагові коефіцієнти, що врахують значення кожної конкурентної переваги. Перелік може варіювати, однак, як показали спостереження, найбільш типовими є ті, що наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

Оцінка конкурентної сили підприємства

№ п./п.	Конкурентні змінні	ТОО «Енєм»	ХЕЛП	Росток
1	Стабільність якості продукції	7	5	7
2	Мінімізація витрат	3	3	2
3	Продуктивність обладнання	7	5	6
4	Репутація / імідж	7	6	6
5	Гнучкість виробництва	7	6	6
6	Ефективність менеджменту	3	4	5
7	Обсяг реалізованої продукції	6	5	7
8	Ефективність інвестицій	7	4	6
9	Орієнтація на потреби клієнта	7	5	7
10	Загальна оцінка сили фірми	54	43	52

Заповнення такої форми допомагає виявити найбільш загрозливих конкурентів. Для оцінювання деяких позицій варто залучати клієнтів підприємства.

Наступний крок найбільш важливий та актуальний для підприємств, що працюють у дуже сегментованих галузях. Так, поліграфічна галузь України, наслідуючи світові тенденції, піддається детальному сегментуванню (на сьогодні в ній виділяють 15 сегментів). Фахівці

стверджують, що для успішного ведення бізнесу підприємствам необхідно сконцентруватися на обслуговуванні визначених сегментів. Це дозволяє краще вивчити потреби клієнтів та задовольнити їх найбільш повно. Перед підприємством постає питання вибору найбільш перспективних для нього сегментів. Для реалізації цієї задачі рекомендоване заповнення таблиці, що містить наступні дані:

- *ризик 1* – ризик відсутності попиту, що зумовлений динамікою структури споживацьких переваг;
- *ризик 2* – ризик відсутності попиту, що зумовлений невідповідністю вартісних оцінок продукції споживачем та виробником;
- *ризик 3* – ризик відсутності попиту, що зумовлений науково-технічним прогресом;
- *ризик 4* – ризик відсутності попиту, що зумовлений дією сил конкуренції на відповідному ринку;
- *ризик 5* – ризик відсутності попиту, що зумовлений споживацькою непевністю;
- *Z* – стандартизоване значення категорії ризику;
- *D* – рівень перспективності.

Дані про рівень ризику отримують за допомогою експертних оцінок, а показники *Z* і *D* – шляхом використання неважких підрахунків. Отриманий рівень перспективності порівнюється із середнім рівнем, нормованим визначеним чином, та приймається остаточне рішення про перспективність кожного окремого виду продукції.

Завершуючим етапом стратегічного аналізу має стати побудова стратегічної моделі. У межах стратегічного планування існує велика кількість стратегічних моделей, які за розміщенням підприємства в одному з квадратів матриці дають загальні рекомендації відносно майбутньої поведінки підприємства на ринку. Проте, через незначні обсяги виробництва практично усі моделі неприйнятні для умов малого бізнесу. Таким чином, одним з пріоритетних шляхів подальших досліджень у сфері стратегічних інструментів для умов малого бізнесу має стати розробка адекватної моделі стратегічного планування.

Оскільки МП (як і будь-яке велике) є відкритою системою, що відчуває вплив оточуючого середовища, то використання методів стратегічного менеджменту дозволяє підвищити його життєздатність та посилити можливий відгук на змінні зовнішні умови. Так, використання викладених вище методик у рамках підприємства, робота якого була проаналізована, дозволило посилити його позицію серед конкурентів, та перейти від концентрації виключно на короткострокову вигоду до врахування вимог довгострокової перспективи.

Литература

1. Н. Герасимчук. Тенденции развития промышленности Украины на современном этапе// Экономика Украины. – 2002. - №3.-С24-28
2. Гусев В. О. Формування державної інноваційної політики у секторі малого підприємництва// Статистика України. – 2002. - №4.-С. 33-38
3. Ю.Долгоруков, Н.Редина, О.Ермократьева. Малое предпринимательство в Днепропетровской области// Экономика Украины. – 2002. - №6.- С. 32-35
4. Эдвин Рюли. Политика предприятия// Проблемы теории и практики управления. – 1997. - №4. – С. 99-103
5. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ./ науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко – М.: Экономика, 1989. – 519с.
6. Томпсон А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 237с.
7. Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 252 с.
8. Финансовый менеджмент. -М.:Перспектива,1993. – 268 с.
9. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. – М.: Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. – 288 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Салигою С.Я. 19.09.03

Надійшло до редакції
11.09.03

УДК 658.310.8

Яковенко О. А.

РОЗРОБКА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЄ ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Проведений аналіз і виявлені недоліки існуючих структур управління підприємством. Розглянуто розподіл функцій з управління витратами підприємства і запропоновано методичний підхід щодо створення організаційної структури підприємства, яка забезпечує ефективне управління витратами.

Existing organizational structures and their shortcomings have been analyzed. The distribution of functions concerning the expenditure control of the enterprise has been studied and the methodological approach to the creation of the organization structures that ensures effective expenditure control has been proposed.

Як показує аналіз літературних джерел 1,2,3 і організаційних структур управління на підприємствах Дніпропетровської області, сьогодні домінують класичні лінійно-функціональні організаційні структури управління. До їх недоліків відносяться нескоординованість управлінських рішень, що стосуються витрат підприємства, через відсутність виділення конкретних центрів відповідальності по витратах, а також високий рівень спеціалізації функціональних елементів системи, який веде до труднощів в їх взаємодії. Крім того, спостерігається так званий "ефект уявної надійності", при якому виконання багатьох функцій дублюється декількома підрозділами, що істотно знижує відповідальність керівників цих підрозділів і, як наслідок, веде до зниження якості функцій, що ними виконуються. Особливо це стосується організації управління витратами підприємства.

Як показує практика, більшість структурних підрозділів підприємства виконує ту або іншу функцію управління витратами. Однак, у кожного з цих підрозділів існують свої власні цілі. Так, служба виробництва, як правило, ставить перед собою задачі мінімізації собівартості продукції при виконанні плану виробництва. Служба збуту націлена на збільшення загального обсягу збуту. Фінансова служба керується метою, яка спрямована на підвищення ефективності інвестицій, а служба управління кадрами - на якісне і кількісне кадрове забезпечення процесу виробництва. Таким чином, цілі різних підрозділів підприємства можуть знаходитись в суперечності, що не дозволяє ефективно управляти витратами підприємства.

Усунення вказаних недоліків можливо при створенні в структурі управління підприємством *служби управління витратами (СУВ)* з передачею їй ряду робіт, які виконуються в даний час різними структурними підрозділами. Доцільний наступний розподіл робіт з управління витратами. Функція планування витрат повинна виконуватись виключно СУВ при виконанні таких робіт: складання поточних планів витрат матеріальних і трудових ресурсів, складання і доведення поточних завдань до цехів і служб, координація планів підрозділів підприємства, розробка норм і нормативів використання матеріальних і трудових ресурсів, складання нормативних і альтернативних калькуляцій. Крім того, СУВ нарівні з фінансовою службою і службою маркетингу повинна брати участь в процесі ціноутворення, який в даний час практично повністю відноситься до повноважень планово-економічного відділу. Такі роботи, як пошук шляхів зниження витрат і організація контролю, що відносяться до функції організації управління, повинні переважно входити у повноваження СУВ, але з участю всіх інших підрозділів підприємства, функції яких впливають на його витрати. Функція контролю, яка виконується СУВ, повинна бути представлена такими роботами: поточний аналіз виконання плану витрачання матеріальних і трудових ресурсів, цін, рентабельності продукції, відхилень по статтях калькуляції, контроль над збереженням і правомірністю витрат

та ін. Таким чином, результат роботи СУВ міститься у розробці управлінських рішень з поточного управління витратами і їх доведенні до різних служб і підрозділів підприємства; наданні керівництву підприємства якісної і своєчасної інформації про результати контролю і варіантів альтернативних стратегічних управлінських рішень, які впливають на витрати підприємства. Фрагмент розподілу робіт з планування та організації між основними підрозділами підприємства і службою управління витратами представлений в таблиці 1.

На наш погляд, підприємствам, які працюють в умовах жорсткої конкуренції, службу управління витратами доцільно визначити як штабний орган, з підлеглистю вищому керівництву підприємства. Крім того, необхідно надати повноваження СУВ з керівництва процесом управління витратами іншими підрозділами (по сферах діяльності підприємства). Це дозволить визначити центри витрат і осіб, відповідальних за мінімізацію витрат у виділених центрах; швидко і скоординовано реагувати на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища.

Виходячи з розглянутого вище розподілу функцій управління витратами, а також враховуючи, що на склад і рівень витрат впливають масштаби діяльності підприємства, розроблено два типи організаційної структури служби управління витратами (рис.1, рис.2).

Для підприємств, які випускають один вид продукції і (або) мають невеликі масштаби виробництва, пропонується така організаційна структура служби управління витратами представлена на рис.1, де визначені також її зв'язки з іншими службами підприємства. При цьому СУВ являє собою відділ управління витратами, який поділяється на два сектори: "Планування, контролю і розробки нормативів" і "Альтернативного калькулювання і внутрішньої звітності".

Перший сектор займається обліком, аналізом і плануванням витрат, а також розробкою і аналізом норм витрат матеріальних ресурсів.

Другий сектор виконує розрахунок калькуляцій альтернативними методами для більш глибокого аналізу собівартості продукції і ефективності її виробництва на основі своїх розрахунків і даних першого сектора, складає аналітичні звіти. При цьому відділ займається виконанням своїх функціональних обов'язків без поділення останніх по сферах діяльності підприємства.

Кінцевим результатом діяльності відділу є складання і надання внутрішніх звітів керівництву підприємства в реальному режимі часу про фактично понесені витрати і чинники їх виникнення, причини відхилень від норм, та визначення осіб, відповідальних за перевищення норм. Відділ також здійснює розробку управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію витрат підприємства.

Для підприємств з великими масштабами виробництва і широким асортиментом продукції, що випускається, доцільне застосування більш складної організації служби управління витратами, заснованої на розподілі функціональних обов'язків за сферами діяльності підприємства (рис.2). При такій схемі служба управління витратами складається з двох відділів: "Організації і мотивації" і "Планування, контролю і внутрішньої звітності". У свою чергу, ці відділи запропоновано поділяти на сектори, які складаються з груп, що займаються витратами по сферах діяльності підприємства і знаходяться у тісному функціональному зв'язку з усіма підрозділами підприємства. Крім того, всередині СУВ існує як лінійна, так і функціональна підлеглисть, що дозволяє чітко визначити обов'язки структурних елементів і координувати їх роботу. Результатом роботи головного менеджера служби управління витратами є забезпечення керівництва підприємства інформацією про фактичні витрати кожного центра відповідальності, окремих структурних підрозділів і підприємства взагалі для визначення реальних результатів їх діяльності, а також вироблення варіантів альтернативних управлінських рішень. Кінцевим результатом роботи служби управління витратами у цьому випадку, є доведення загальної суми щорічних витрат підприємства до мінімуму за умови досягнення місії підприємства.

Таблиця 1

**Фрагмент передачі службі управління витратами функцій управління витратами існуючими
функціональними підрозділами підприємства**

Функції та комплекси робіт	СУВ	Служби основного та допоміжного виробництва	Економічні служби					Технічні служби
			Фінансова служба	ПЕВ	Головна бухгалтер- рія	Служба праці та заробітної плати	Служба маркетин- гу та збуту	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Планування								
1.1 Складання оперативних планів витрат матеріальних і трудових ресурсів і ін.		частково				частково	частково	частково
1.2 Складання поточних планів витрат матеріальних ресурсів	←			повністю				
1.3 Складання поточних планів витрат трудових ресурсів	←					повністю		
1.4 Складання оперативного, поточного і довгострокового бюджету грошових коштів			повністю					
1.5 Складання і доведення поточних завдань до цехів і служб	←			повністю				
1.6 Координація планів підрозділів підприємства	←			повністю				
1.7 Координація бюджетів підрозділів підприємства			повністю					
1.8 Складання загального плану витрат підприємства	←		частково	переважно				

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.9 Ціноутворення	приймає участь		приймає участь	переважно			приймає участь	
1.10 Розробка норм і нормативів з використання матеріальних ресурсів	←			повністю				
1.11 Розробка норм і нормативів з використання трудових ресурсів	←					повністю		
1.12 Складання нормативних калькуляцій	←			повністю				
2. Організація								
2.1 Дослідження технологій і організація нових виробничих процесів		повністю						
2.2 Складання виробничих планів і планів з розвитку виробничих потужностей		приймає участь		переважно				приймає участь
2.3 Організація управління запасами з метою зниження собівартості		повністю						
2.4 Організація контролю з метою запобігання незаконному витрачання матеріалів	переважно, на рівні з гол. бух.	частково	частково	частково	переважно			частково
2.5 Пошук шляхів зниження витрат підприємства	переважно	частково, у розрізі статей калькуляції	частково, у розрізі фінансових витрат	частково, у розрізі витрат підприємства	частково, у розрізі облікової політики	частково, у розрізі трудовитрат	частково, у розрізі витрат на маркетинг і збут	частково, у розрізі інших витрат

МЕНЕДЖМЕНТ

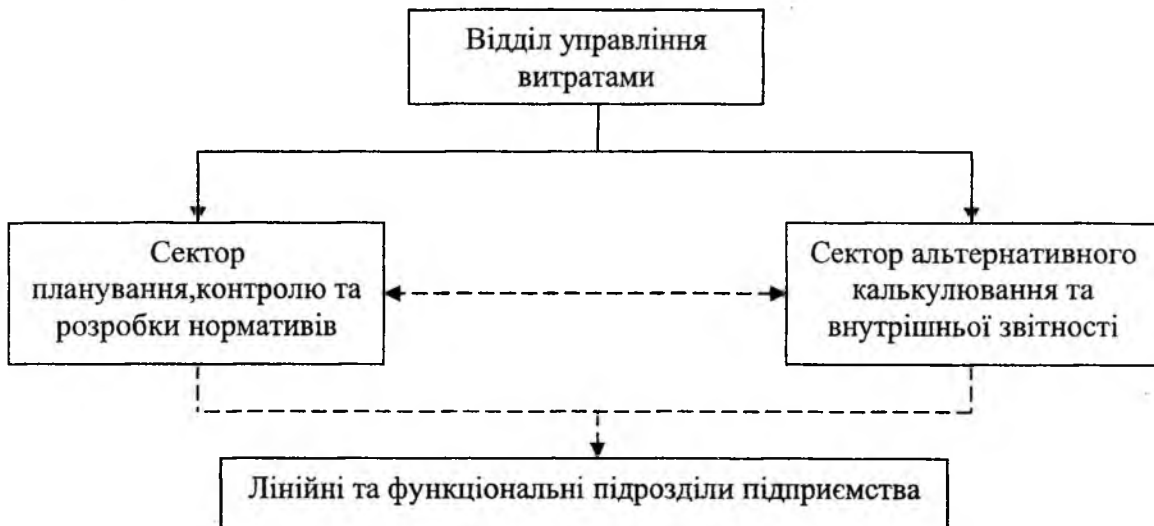


Рис.1. Організаційна структура і взаємозв'язки відділу управління витратами на малих підприємствах

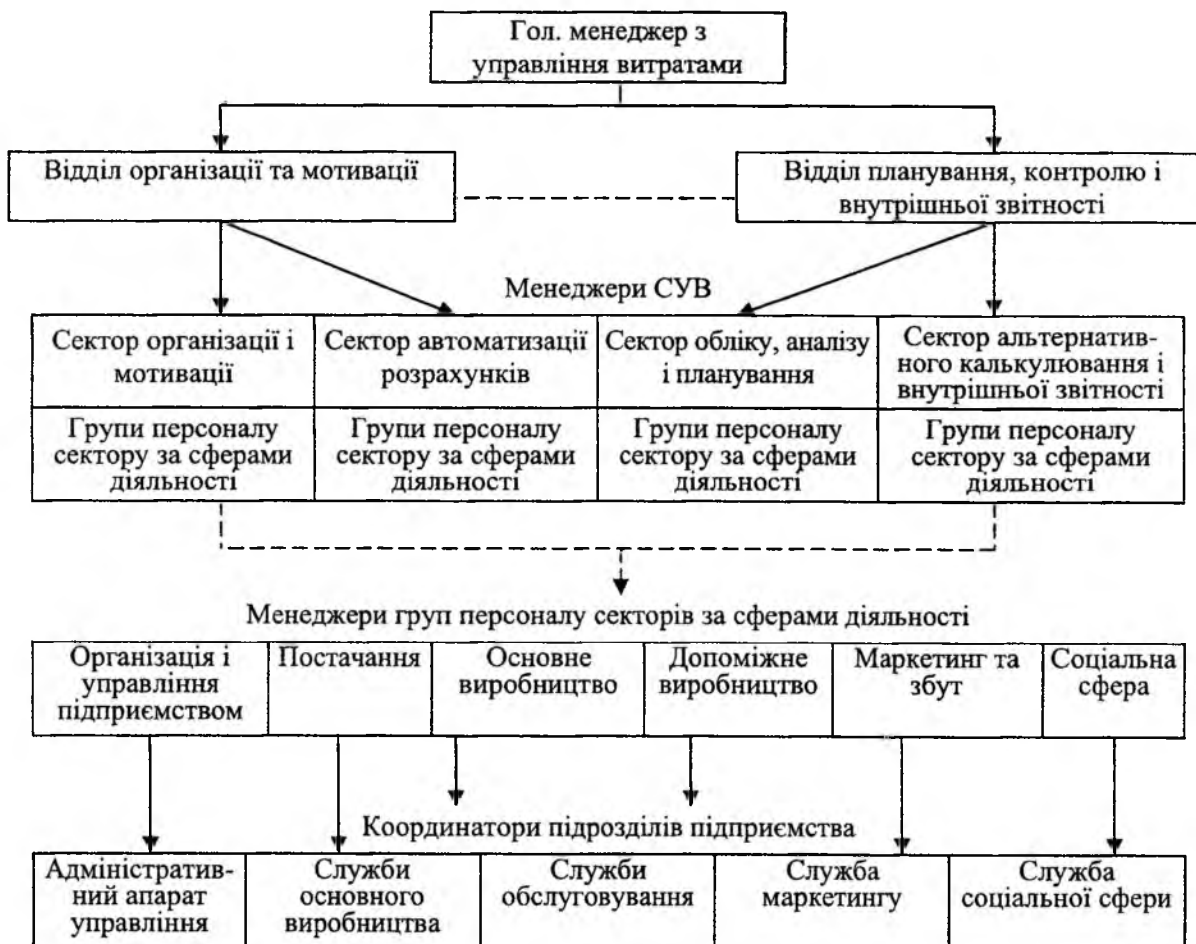


Рис. 2. Організаційна структура и взаємозв'язки служби управління витратами на підприємствах великого масштабу

Як видно, особливістю використання запропонованої служби на малих підприємствах є розподіл робіт між структурними підрозділами відділу управління витратами таким чином, що деякі функції управління витратами виконуються одночасно обома підрозділами відділу. Так, наприклад, функцію планування виконують як сектор планування, організації і контролю, так і сектор альтернативного калькулювання і внутрішньої звітності. При цьому поточне планування витрат, складання кошторисів, розрахунків фактичних показників роботи центрів відповідальності виконує сектор планування, організації і контролю, а складанням калькуляцій альтернативними методами і внутрішньої звітності займається сектор з відповідною назвою.

Схема розподілу робіт у службі управління витратами великих підприємств не передбачає поєднання функцій управління різними підрозділами, що позитивно позначається на якості управління витратами. Так, плануванням, обліком і аналізом займається відділ "Планування, контролю і внутрішньої звітності", а роботами, пов'язаними з організацією і мотивацією відділ з відповідною назвою.

Запропоновані різновиди організаційних структур управління витратами належать до структур ієрархічного типу, які не пристосовані до динамічних змін і вимог внутрішнього і зовнішнього середовища підприємств. У зв'язку з цим, на наш погляд, для управління витратами підприємства більш доцільно використовувати адаптивні структури управління, для яких характерна відсутність бюрократичної регламентації діяльності органів управління, невелика кількість рівнів управління, перевага горизонтальних зв'язків, гнучкість, децентралізація прийняття управлінських рішень, широка спеціалізація працівників, індивідуальна відповідальність кожного працівника, як за особисті, так і за сукупні результати діяльності.

Одним з видів адаптивних структур управління є сітьові організаційні структури, які мають віртуальний характер управління. Під сітьовою структурою управління розуміють об'єднану базу даних, доступну для всіх користувачів і засновану на довірі 4.

Оскільки сітьова структура управління підходить не тільки для управління підприємством, але і для управління окремими елементами внутрішнього середовища підприємства, створення сітьової організаційної структури служби управління витратами доцільне не в традиційному ієрархічному, а у віртуальному вигляді. Така служба повинна мати доступ до всієї існуючої на підприємстві інформації, але в ній контур зворотного зв'язку повинен замикатися не на зовнішньому, а на внутрішньому середовищі.

На рис.3 наведена узагальнююча схема роботи віртуальної служби управління витратами, що пропонується. Працівники, які входять до служби управління витратами, і є членами віртуальної команди, повинні знаходитися на своїх основних робочих місцях (планово-економічний відділ, фінансовий відділ, бухгалтерія та ін.), виконуючи при цьому визначені Положенням про службу управління витратами і посадовими інструкціями функції. Між ними повинна бути встановлена суцільна система віртуального зв'язку, яка передбачає кооперативну основу взаємовідносин, коли кожен працівник служби має індивідуальну базу даних і доступ до будь-якої іншої інформації, яка знаходиться в мережі підприємства. Важливим моментом роботи віртуальної служби має бути встановлення каналів зв'язку з усіма центрами відповідальності по витратах.

Організація сітьової служби управління витратами передбачає в її структурі три рівні управління, в яких переважають горизонтальні зв'язки. Найбільш ієрархічні і бюрократичні зв'язки носять взаємовідносини між нижнім і середнім рівнями управління, тобто адміністраторами і координаторами.

Необхідно зазначити, що відсутність на більшості вітчизняних підприємств глобальних інформаційних систем не дозволяє в даний час в досить короткі терміни провести впровадження сітьових організаційних структур управління. Однак, викладений в статті матеріал може бути використаний надалі при реалізації переходу до "віртуальної" служби управління витратами.

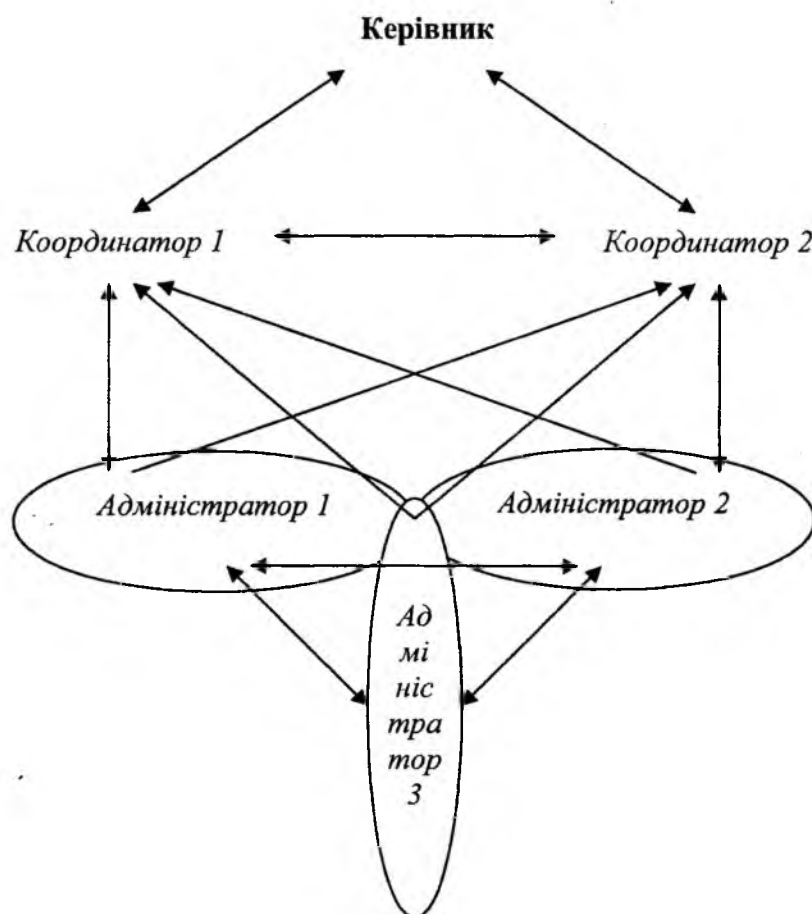


Рис.3. Фрагмент моделі сіткової структури служби управління витратами

Впровадження як перших двох традиційних організаційних структур управління, так й сіткової структури управління потребує додаткових вкладень. Проте, розрахунки свідчать, що при наявності високотехнологічних інформаційних комунікацій на підприємстві сіткова структура є більш привабливою для впровадження з точки зору економічної ефективності.

Таким чином, в статті розглянуті організаційні аспекти процесу управління витратами на підприємствах різного масштабу. Для ефективного управління витратами повинне бути розроблене інформаційне забезпечення роботи запропонованої спеціалізованої служби.

Література

1. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. - М.: Дело, 1992. – 702 с.
2. Лютерс Ф. Организационное поведение: Пер. с англ. 7-го изд. – М.: ИНФРА- М, 1999. – XXVIII, 692 с.
3. Шадрин А. Трансформация экономических и социально-политических институтов в условиях перехода к информационному обществу // Информационное общество. – 1999. - №2. - С.27-33
4. А. В. Олескин Сетевые структуры в современном социуме с точки зрения биополитики // Полис. – 1988. - №1. – с. 17-23.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Ковальчуком К.Ф. 12.09.03

Надійшло до редакції
02.09.03

НАШІ АВТОРИ

Пилипенко Ганна Миколаївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Чекушина Юлія Валеріївна	аспірант кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Шлюсарчик Богуслав	доктор економіки, ад'юнкт кафедри економічної теорії Жешувського університету (м. Жешув)
Дьячкова Ірина Володимирівна	аспірант кафедри економічного аналізу та фінансів Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Саллі Володимир Ілліч	доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Чмихун Володимир Олександрович	асистент кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Дереза В'ячеслав Миколайович	асистент кафедри економічного аналізу та фінансів Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Герасимова Ірина Юріївна	асистент кафедри економічного аналізу та фінансів Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Ляшенко В'ячеслав Іванович	завідуючий сектором організаційних структур ринкової економіки Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Єрмошкіна Олена В'ячеславівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та фінансів Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Солянік Людмила Григорівна	доцент кафедри економічного аналізу та фінансів Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Коновалюк Валерій Ілліч	кандидат економічних наук, Народний депутат України (м. Київ)
Шишкова Наталія Леонідівна	аспірант кафедри обліку і аудиту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Драчук Юрій Захарович	кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу проблем перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Усатенко Олександр Васильович	кандидат технічних наук, доцент кафедри менеджменту, декан факультету менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Грошелева Олена Геннадіївна	аспірант кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Яковенко Ольга Арнольдівна	асистент кафедри менеджменту Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)

OUR AUTHORS

Pylypenko Ganna Mykolayivna	Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer, Department of Economic Theory and Business, National Mining University (Dniepropetrovsk)
Chekushyna Yuliya Valeriyivna	Post-Graduate Student, Department of Economic Theory and Business, National Mining University (Dniepropetrovsk)
Shlyusarchyk Boguslav	Doctor of Economics, Adjunct, Department of Economic Theory, Zheshuv University (Zheshuv)
Dyachkova Iryna Volodymyrivna	Post-Graduate Student, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dniepropetrovsk)
Salli Volodymyr Illich	Doctor of Engineering Sciences, Professor, Head of Department of Management, National Mining University (Dniepropetrovsk)
Chmykhun Volodymyr Oleksandrovykh	Assistant, Department of Management, National Mining University (Dniepropetrovsk)
Dereza Vyacheslav Mykolayovych	Assistant, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dniepropetrovsk)
Gerasymova Iryna Yuriyivna	Assistant, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dniepropetrovsk)
Lyashenko Vyacheslav Ivanovych	Head of Sector of Organizational Structures of the Market Economy, Institute of Industrial Economics, National Academy of Sciences of Ukraine (Donetsk)
Yermoshkina Olena Vyacheslavivna	Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dniepropetrovsk)
Solyanik Lyudmyla Hrygorivna	Senior Lecturer, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dniepropetrovsk)
Konovalyuk Valeriy Illich	Candidate of Economic Sciences, People's Deputy of Ukraine (Kyiv)
Shyshkova Nataliya Leonidivna	Post-Graduate Student, Department of Accounting and Auditing National Mining University (Dniepropetrovsk)
Drachuk Yuriy Zakharovych	Candidate of Economic Sciences, Senior Research Worker, Department of Problems of the Fuel and Energy Complex, Institute of Industrial Economics, National Academy of Sciences of Ukraine (Donetsk)
Usatenko Oleksandr Vasylyovych	Candidate of Engineering Sciences, Senior Lecturer, Department of Management, Dean of the Faculty of Management, National Mining University (Dniepropetrovsk)
Groshcheva Olena Genadiyivna	Post-Graduate Student, Department of Management, National Mining University (Dniepropetrovsk)
Yakovenko Olga Arnoldivna	Post-Graduate Student, Department of Management, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dniepropetrovsk)