

10

Економічний Вісник НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



2

2006

Науково-теоретичний
та інформаційно-практичний журнал

Scientific-Theoretical and
Informational-Practical Magazine

2(14) квітень–червень
2006

2(14) April–June
2006

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

Редакційна колегія:

О. І. Амоша, академік НАН України,
д-р екон. наук
В. П. Вишневський, д-р екон. наук
І. П. Булесв, д-р екон. наук
О. Ф. Новикова, д-р екон. наук
А. О. Задоя, д-р екон. наук
Ю. Є. Петруня, д-р екон. наук
Т. Б. Решетілова, д-р екон. наук
Ш. Форліч, д-р екон. наук
В. І. Саллі, д-р техн. наук
П. І. Пономаренко, д-р техн. наук
В. І. Прокопченко, д-р техн. наук
Є. В. Кочура, д-р техн. наук
Л. М. Деркач, д-р психологічних наук
О. І. Шаров, канд. г-м. наук
Т. А. Венетуліс, канд. техн. наук
Ю. І. Пилипенко, канд. екон. наук

Відповідальний секретар:

І. В. Дзячкова

Літературні редактори:

І. В. Дзячкова (українська, російська мова)

О. В. Єрмошкіна (англійська мова)

Комп'ютерна верстка та дизайн:

В. Є. Карманов

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

Телефон / факс: (8056) 744-61-91

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua

Адреса редакції:

49027, Дніпропетровськ,

пр. К. Маркса, 19

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 04.07.2006 року)

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

Журнал включено до Переліку № 13 Наукових видань України,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Затверджено постановою президії ВАК України від 10.12.03,
№ 1-05/10. (Бюлетень Вищої Атестаційної комісії України № 1, 2004).

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”.

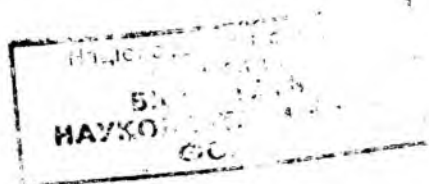
Статті проходять обов'язкове рецензування.

Редакція зберігає за собою право редагування

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

Підписано до друку 24.07.2006 р. Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. № 184.

© НГУ

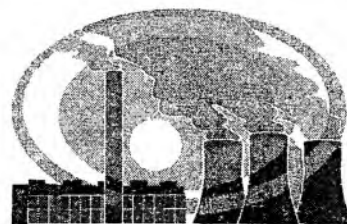


ЗМІСТ

Економіка промисловості	ПОНОМАРЕНКО П.І., СОЛОДЯНКІН О.В., ХАРІН С.А. Експорт залізорудної продукції України: аналіз динаміки і ефективності.	4
Економіка підприємства	КАСЬЯНОВА Н.В. Додана вартість як джерело розвитку крупних промислових підприємств. ПРОКОПЕНКО В.І., ПІЛОВА Д.П. Концептуальна модель формування економічної безпеки гірничо-збагачувальних підприємств.	12 18
Фінанси галузі та підприємства	ДОВБНЯ С.Б., РАЗГОНЯЄВА Т.М. Факторингове фінансування оборотних активів підприємства: особливості та перспективи. ЄРМОШКІНА О.В. Визначення часу обслуговування фінансових потоків в системі управління фінансовими ресурсами підприємства. ШАТИРЬОВА С.С. Оцінка інвестиційної привабливості Криворізького гірничо-збагачувального комбінату окислених руд. БУРЛУЦЬКИЙ Б.В. Ефективність податкового середовища України. БОЄНКО О.С. Планування кредитування інноваційних проектів. ГРЕСЬ Н.Л., ГРІДІНА М.О. Теоретико-практичний аспект пенсійного забезпечення наукових (науково-педагогічних) працівників.	25 34 46 52 63 70
Економіка природо-користування	ПРОКОПЕНКО В.І., КИРИЧЕНКО О.О., ТЕРЕХОВ Є.В. Сучасні складові формування ціни рекультивованих земель на відкритих гірничих розробках.	77
Менеджмент	ПАЛЄХОВА Л.Л. Формування стратегії розвитку промислових підприємств в умовах глобалізації. ШПАНКОВСЬКА Н.Г., КОРОЛЬ Г.О., КОВАЛЬЧУК К.Ф., КОСТАНЕЦЬКИЙ В.В. Складові аналітичної культури фахівців. ШАПОВАЛ В.М. Рівні соціальної відповідальності підприємництва. ЛОПАТОВСЬКИЙ В.Г. Особливості взаємозв'язків між ризиками на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки.	84 92 96 101
Маркетинг	СИДИЧ О.В. Стратегічне маркетингове управління інноваційним потенціалом підприємства.	105
Економіко-математичне моделювання	ВЕКЛЕНКО А.В., ЛІСОВЕНКО М.М. Оптимізаційне моделювання портфелю цінних паперів учасника фондового ринку.	111

CONTENTS

Industrial Economics	PONOMARENKO P.I., SOLODIANKIN O.V., KHARIN S.A. Export of iron-ore output of Ukraine: analysis of dynamics and efficiency 4
Business Economics	KASIANOVA N.V. Surplus value as a source of development of large industrial enterprises. 12 PROKOPENKO V.I., PILOVA D.P. Conceptual model of formation of economical security of extract-concentrate enterprises. . . 18
Branch and Corporate Finances	DOVBNIA S.B., RAZGONIAEVA T.M. Factoring financing of current assets of an enterprise: peculiarities and perspectives 25 YERMOSHKINA O.V. Determining the time of service of financial flows in the system of financial resources management of an enterprise. 34 SHATYRIOVA S.S. Evaluation of investment attractiveness of Kryvorizs'kyi extract-concentrate industrial complex of oxide ores. . . 46 BURLUTS'KYI B.V. Efficiency of tax environment of Ukraine. 52 BOENKO O.S. Planning of innovative project crediting 63 GRES' N.L., GRIDINA M.O. Theoretical and practical aspect of retirement security of scientific (scientific-pedagogical) staff. 70
Rational Management of Nature	PROKOPENKO V.I., KYRYCHENKO O.O., TERKHOV Y.V. Modern components of price forming for re-cultivated lands on the open mines. 77
Management	PALEKHOVA L.L. Forming the development strategy of industrial enterprises in conditions of globalization. 84 SHPANKOVSKA N.G., KOROL' G.O., KOVALCHUK K.F., KOSTANETS'KYI V.V. Components of the analytical culture of specialists. 92 SHAPOVAL V.M. Levels of social responsibility of entrepreneurship. 96 LOPATOVS'KYI V.G. Peculiarities of interrelations between risks on the modern stage of development of domestic economy. 101
Marketing	SYDYCH O.V. Strategic marketing management of innovative potential of an enterprise. 105
Economic-Mathematical Simulation	VEKLENKO A.V., LISOVENKO M.M. Optimization modeling the securities portfolio of participant of stock market 111



УДК 330.1

Пономаренко П.І., Солодянкін О.В., Харін С.А.

ЕКСПОРТ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ДИНАМІКИ І ЕФЕКТИВНОСТІ

Проведено аналіз динаміки експорту залізорудної продукції. Розглянуто шляхи підвищення його ефективності

The analysis of dynamics of export of iron ore production is conducted. Ways of increasing its efficiency are specified.

Сьогодні більше половини обсягу виробництва української залізорудної продукції спрямовується на експорт, що значною мірою зумовлено різким звуженням внутрішнього ринку, яке сталося ще на початку 90-х років.

Коливання обсягів експорту України останніми роками викликає питання - яким чином це впливає на бюджет та внутрішню економічну ситуацію в країні.

За повідомленням РІА ОРЕАНДА у січні-лютому 2006 р. Україна скоротила експорт залізорудної сировини у зрівнянні з таким періодом 2005 р. на 8 % - до 2,77 млн. тон. Зовнішні поставки сировини важливі як для функціонування підприємств галузі, так і для держави, оскільки забезпечують значну частину гостро необхідних валютних надходжень. В цих умовах забезпечення ефективності експорту залізорудної продукції є важливою проблемою, яка постійно повинна привертати увагу.

З іншого боку, збільшення експорту залізорудної сировини призводить до його дефіциту в Україні. Так, у 2004 році, виробництво руди не встигало за зростанням експорту, загострюючи сировинні проблеми металургів та призводячи до втрат держбюджету.

Сьогодні країна, яка зуміла в останні роки стабілізувати роботу гірничодобувної промисловості, займає помітне місце на світовому ринку, незважаючи на несприятливі умови розробки корисних копалин і гостру конкуренцію. Сучасне становище світового ринку залізорудної сировини та відповідні позиції на ньому України розглянуто у ряді робіт, зокрема, в [1-4], в яких автори висвітлюють основні макроекономічні тенденції, що проявилися на ньому останнім часом, розглядають перспективні напрямки розвитку кон'юнктури ринку залізорудної сировини.

Разом з тим у вказаних роботах докладно не аналізується динаміка та ефективність вітчизняного залізорудного експорту, географія поставок, співвідношення продажу різних видів продукції, що повинно відображатися в структурі продуктового складу підприємств.

З урахуванням зазначеного вище, є актуальним дослідження динаміки, продуктового складу та напрямків зовнішньоторговельних поставок залізорудної продукції у розрізі конкретних залізорудних підприємств та аналіз економічної ефективності експорту України.

Становить інтерес дослідження динаміки й економічної ефективності українського залізорудного експорту, на основі статистичних даних ДНДГРІ за відповідні роки [5-8].

У 2000 р. Україна експортувала 19155 тис. т різної залізорудної сировини, у т.ч. 6896 тис. т залізної руди, 6181 тис. т концентрату і 6078 тис. т окатишів (рис. 1).

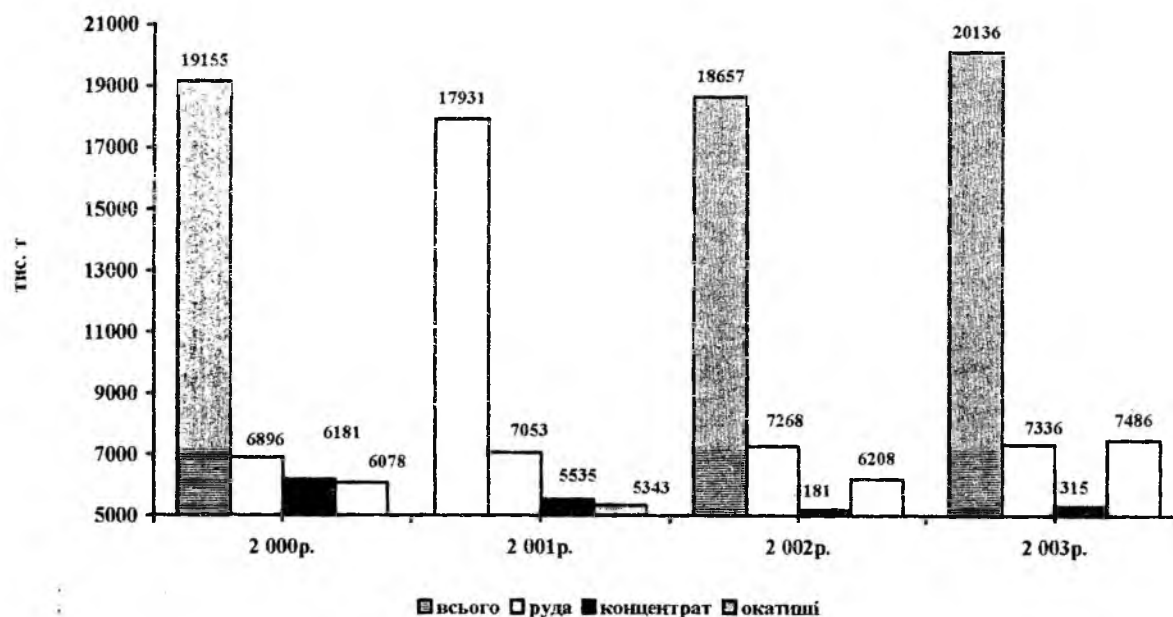


Рис. 1. Динаміка залізорудного експорту України

У наступні роки відбулося деяке скорочення експорту концентрату, але помітне збільшення зовнішньоторговельних поставок руди і окатишів. У 2003 р. спостерігався сплеск активності експорту, обумовлений інтенсивним зростанням виробництва та вигідною ринковою кон'юнктурою.

Географія експорту залізорудної продукції підприємствами країни досить різноманітна (табл. 1).

Таблиця 1

Географія експорту залізорудної продукції підприємствами України

Підприємство	Географія основних поставок
ВАТ "КЗРК"	Польща, Словаччина, Чехія, Угорщина, Румунія, Сербія і Чорногорія, Австрія
ВАТ "Суша Балка"	Чехія, Словаччина, Польща, Румунія, Сербія і Чорногорія, Австрія
ЗАТ "ЗЗРК"	Словаччина, Чехія
ВАТ "ПівніГЗК"	Польща, Чехія, Словаччина, Сербія і Чорногорія, Австрія
ВАТ "ЦГЗК"	Польща, Чехія, Словаччина, Румунія, Болгарія
ВАТ "ПівдГЗК"	Чехія, Польща, Словаччина, Болгарія
ВАТ "ІнГЗК"	Словаччина, Угорщина, Чехія, Румунія, Болгарія

В останні роки експортні поставки різних видів української залізорудної продукції спрямовані майже винятково в країни Східної Європи, серед яких домінують, значно перевершуючи за обсягами імпорту інші, Чехія, Словаччина, Польща, Румунія, а також Австрія (рис. 2).

За період 2000-2003 р. найбільшими закупівлями української сировини характеризувалася Польща (сумарно 21079 тис. т), другою по цьому показнику була Чехія (17090 тис. т), далі йде Словаччина (16656 тис. т) і, уже з помітним зменшенням величини імпорту Австрія (9395 тис. т) і Румунія (5749 тис. т).

Австрія є єдиною економічно розвинутою країною, яка у значних розмірах закуповує українську залізорудну продукцію, переважно окатиші, що деякою мірою пояснюється її

віддаленістю від провідних європейських морських портів, через які на континент надходять потоки сировини з країн-головних міжнародних експортерів.

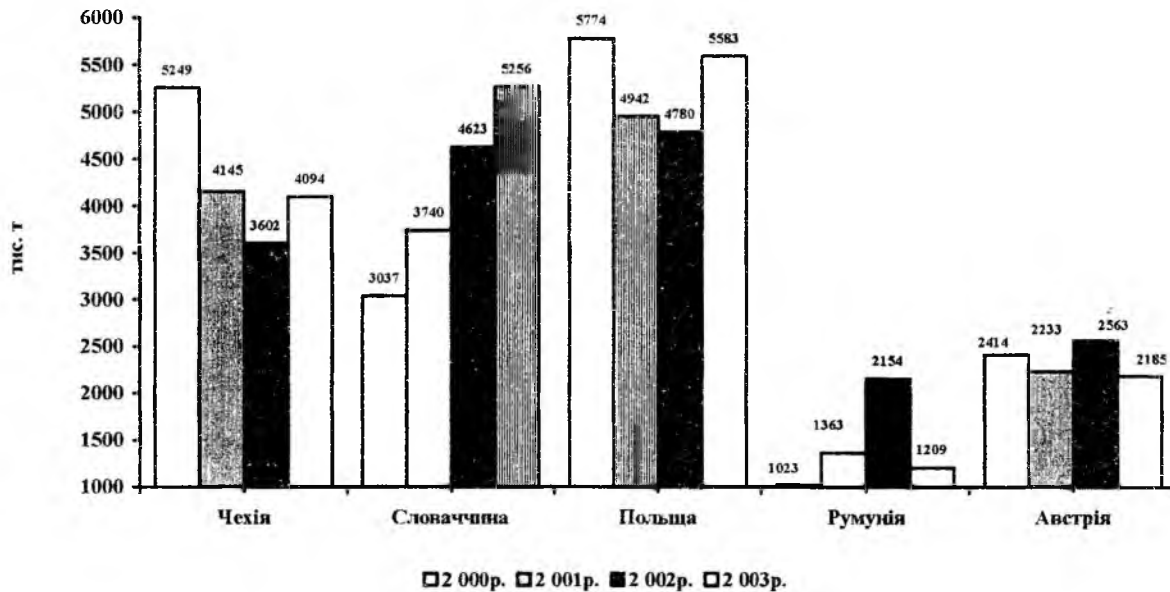


Рис. 2. Експорт залізорудної сировини в провідні країни

З названих країн експортерів Польща, найбільша за населенням країна, що динамічно розвивається, не тільки перевершувала в 2000-2003 р. інші країни за сумарними обсягами закупівель залізорудної сировини з України, але й помітно випереджала їх щорічно. Динаміка обсягів імпорту Польщею української залізорудної продукції характеризується наступним. Досить великі розміри поставок в 2000 р. - 5774 тис. т, помітно скоротилися в 2001 й 2002 р. відповідно до 4942 тис. т й 4780 тис. т, падіння склало 832 тис. т (14 % до 2000 р.) і 994 тис. т (17 %). 2003 р. знову привів до збільшення обсягів польського імпорту, однак, високого рівню 2000 р. так і не було досягнуто, хоча і було закуплено 5583 тис. т всіх видів залізорудної продукції.

Чехія демонструвала такий же, як і Польща, характер зміни обсягів імпорту, але на більш низькому рівні. Якщо в 2000 р. величина чеського імпорту перевищувала 5,2 млн. т, то в 2001 р. вона різко скоротилася, більш ніж на 1 млн. т, а в 2002 р. - ще приблизно на півмільйона тонн і досягла найменшого значення в 3602 тис. т, при цьому падіння в порівнянні з 2000 р. склало понад 30 %. Як і Польща, в 2003 р. Чехія активізувала імпорт української продукції, але, на відміну від неї, не тільки не досягла рівня 2000 р., але навіть не змогла перевершити розміру поставок 2001 р.

Третій імпортер, Словаччина, хоча в цілому й трохи поступається Чехії за сумарними у 2000-2003 р. обсягами закупівель української сировини, але демонструє досить цікаву тенденцію. З найбільших споживачів вітчизняної залізорудної продукції тільки Словаччина протягом 2000-2003 р. послідовно нарощувала обсяги імпорту. Якщо в 2000 р. він склав тільки 3037 тис. т, а в 2001 р. - 3740 тис. т, то в 2002 р. уже досяг 4623 тис. т, а в 2003 р. - ще більш високого значення - 5256 тис. т. Таким чином, за досить короткий період часу приріст словацького імпорту склав 73 %, що робить цю країну потенційно досить привабливою для українських поставок у майбутньому.

Австрійські закупівлі хоча й характеризувалися помітно більш низьким рівнем, ніж у трьох інших найбільших імпортерів, проте, відрізнялися стабільністю обсягів. Румунія як

імпортер займає відносно скромне місце. Її рівень закупівель майже в 4 рази поступається польському, а динаміка за 2000-2003 рр. відрізнялася крайньою нестійкістю, причому, на відміну від інших провідних імпортерів, в останній рік відзначене різке падіння румунського імпорту.

Аналіз видів української залізорудної продукції (рис. 3), імпортованої провідними країнами, показав наступне. Чехія відрізнялася відносно більш високою часткою закупівель залізної руди і концентрату і величиною імпорту окатишів, що помітно їй поступається. У той же час, споживання останніх у різні роки характеризувалося стабільністю. В 2003 р. позначилася виражена перевага імпорту концентрату, що не було помітно в попередні роки. Словаччина закуповує українські концентрат й окатиші, але в її імпорті переважає залізна руда, при цьому за 2000-2003 р. споживання руди увесь час зростало й збільшилося за зазначений строк на 75 %.

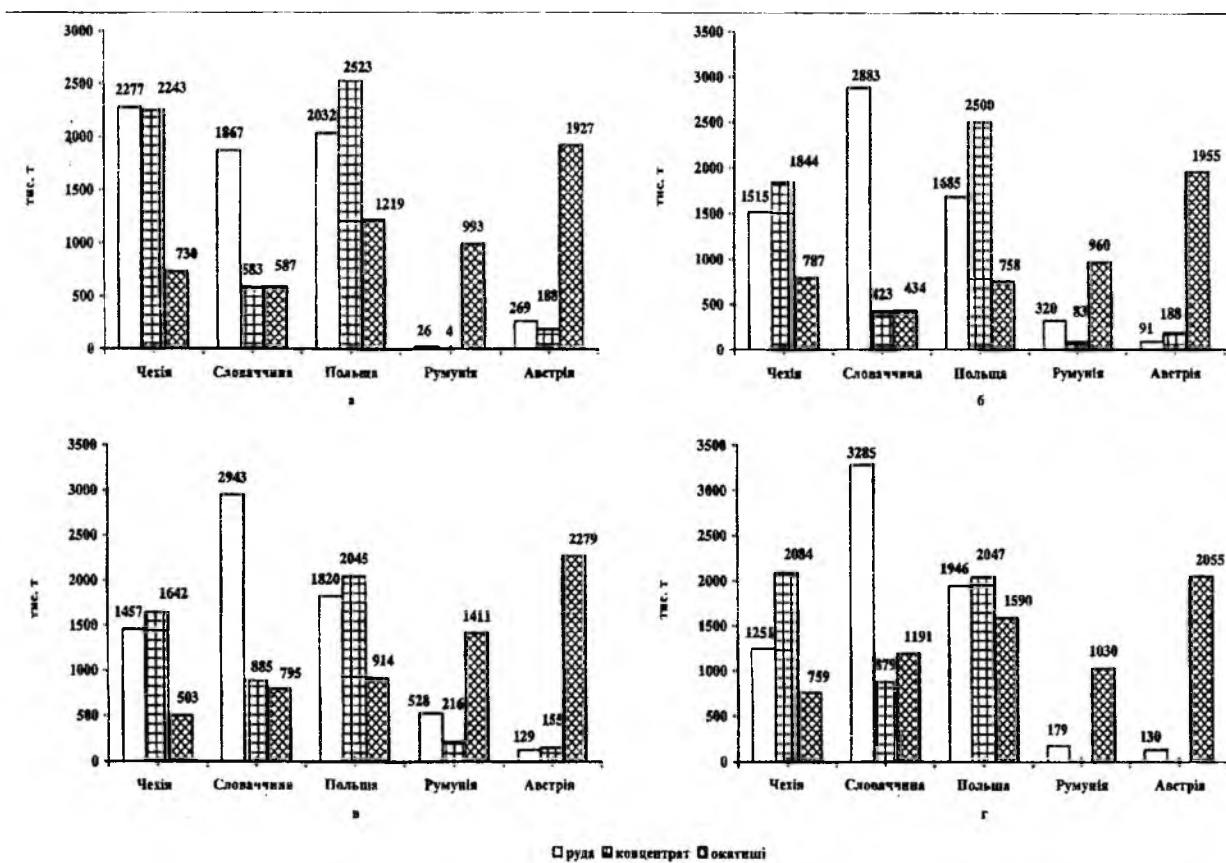


Рис. 3. Динаміка експорту окремих видів продукції:
а - 2000 р.; б - 2001 р.; в - 2002 р.; г - 2003 р.

Польща в цілому віддає перевагу імпорту концентрату й залізної руди, але за 2003 р. розрив між закупівлями різних видів продукції був помітно згладжений, при порівняно високих обсягах імпорту всіх видів сировини. Румунія й Австрія однаковою мірою характеризуються вираженим домінуванням окатишів у їх імпорті. У Румунії, приміром, у сумарному вираженні закупівля окатишів за 2000-2003 р. в 20 разів перевершувала концентрат і в 6 разів руду.

Становить інтерес аналіз економічних показників залізорудних підприємств України залежно від питомої ваги в обсягах їх поставок експорту (табл. 2).

Для всіх підземних залізрудних підприємств країни експорт їхньої продукції має велике значення. Особливо велика частка зовнішніх поставок для ЗАТ "ЗЗРК" і ВАТ "КЗРК". Для ВАТ "Суша Балка" вона також становить у натуральному вираженні в середньому близько 50 %. Для гірничо-збагачувальних комбінатів співвідношення обмірюваних у натуральному вираженні експортних і внутрішніх поставок їх продукції виглядає не настільки однозначно, як для шахт. ВАТ "ПівніГЗК" відправляє на зовнішній ринок досить невеликий обсяг концентрату, при цьому настільки ж незначні поставки цієї продукції знаходять споживачів усередині країни. Внутрішні поставки окатишів домінують і становлять для цього комбінату майже 95 %. ВАТ "ЦГЗК", навпаки, експортує значно більше половини всього продаваного підприємством концентрату, у той же час при реалізації окатишів переважають внутрішні поставки.

Якщо в 2001 р. для ВАТ "ПідГЗК" обсяги реалізації концентрату на експорт і всередині країни, що становили відповідно 2343 тис. т й 2451 тис. т відрізнялися незначно, то в 2003 р. картина радикально змінилася: співвідношення зазначених видів поставок досягло 3554 тис. т проти 1624 тис. т.

Найбільший гірничо-збагачувальний комбінат України, ВАТ "ІнГЗК", що виробляє тільки концентрат, відправляє його майже винятково на внутрішній ринок. Так, наприклад, в 2003 р. поставки концентрату підприємствам України в 33 рази перевищували експортні, які становили всього 409 тис. т.

Аналіз динаміки поставок залізрудної продукції у вартісному вираженні і їхньої ефективності дозволив установити наступне. Для всіх підземних залізрудних підприємств було характерне помітне перевищення ціни 1 т товарної руди, експортованої ними, над внутрішньою ціною. За період 2001-2003 р. на ВАТ "КЗРК" відбулося істотне зростання ціни продукції, особливо, це стосується експорту. Так, якщо в 2001 р. ціна 1 т руди, що відправляє ВАТ "КЗРК" за рубіж становила 62,42 грн., то в 2003 р. вона досягла 85,57 грн. У той же час спостерігався й ріст собівартості продукції.

Виробнича собівартість 1 т експортної руди для шахт країни не дуже значно відрізняється від собівартості продукції, що призначалася для внутрішніх споживачів. У той же час повна собівартість одиниці експортної продукції істотно вище. Наприклад, у 2003 р. на ВАТ "КЗРК" виробнича собівартість 1 т експортної руди була на рівні 54,72 грн., у той час як повна вже становила 79,06 грн. Незважаючи на зазначену обставину для всіх підземних підприємств рентабельність експортної товарної продукції все-таки помітно перевершує аналогічний показник при внутрішніх поставках: для 2003 р. співвідношення становило 8 % проти 1,8 % для ВАТ "КЗРК", 15,8 % до 10,5 % для ВАТ "Суша Балка" і 16,1 % до 14,5 % для ЗАТ "ЗЗРК".

Для гірничо-збагачувальних комбінатів відзначені тенденції були в цілому також справедливі, однак в окремих випадках ціна 1 т продукції усередині країни і рівень її рентабельності був вище за експорті. У той же час рентабельність товарної продукції комбінатів, що реалізують, на відміну від шахт, підготовлену і порівняно дорогу продукцію характеризувалася більшими значеннями.

Український залізрудний експорт, як показав аналіз його сучасної динаміки, відрізняється помітною ефективністю й приносить країні вагомому частку її валютних надходжень. Збільшення результативності зовнішньоторговельної діяльності, пов'язане з поліпшенням якості продукції, зменшенням її собівартості, особливо енергетичних та позавиробничих витрат, дозволить вітчизняним підприємствам укріпити свої позиції на стратегічно важливих ринках світу.

Дослідження українського експорту можливо поширити на вивченні впливу окремих чинників, які сприяють зростанню обсягів і ефективності зовнішньоторговельних поставок, для можливості управління їх параметрами.

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Таблиця 2

Економічні показники залізрудних підприємств по видах поставок і продукції

Роки	Вид продукції, напрямок поставок	Обсяг, тис. т	Ціна 1 т, грн.	Сума, тис. грн.	Собівартість 1 т, грн.		Прибуток, тис. грн.		Рентабельність товарної продукції, %	
					виробнич а	повна	при виробнич і собівартості	при повній собівартості	при виробнич і собівартості	при повній собівартості
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
БАТ "КЗРК"										
2001	Руда на експорт	3610	62,42	225336	50,85	56,83	41767	20169	22,8	9,8
	Руда на внутрішній ринок	2442	54,76	133724	49,76	54,06	12213	1712	10	1,3
2003	Руда на експорт	3389	85,57	289053	54,72	79,06	103769	21364	56	8
	Залізна руда на внутрішній ринок	2926	62,24	182104	56,8	61,1	15914	3307	9,6	1,8
БАТ "Суха Балка"										
2001	Руда на експорт	1657	69,22	114718	-	59,17	-	16659	-	17
	Руда на внутрішній ринок	1278	47,95	61295	-	43,06	-	6629	-	12,1
2003	Руда на експорт	1548	64,3	99555	-	55,17	-	13585	-	15,8
	Руда на внутрішній ринок	1606	48,18	77389	-	43,9	-	7334	-	10,5
ЗАТ "ЗРК"										
2003	Руда на експорт	2401	61,78	148334	-	53,2	-	20601	-	16,1
	Руда на внутрішній ринок	1481	56,4	83528	-	49,25	-	10587	-	14,5
БАТ "Півні ЗК"										
2001	Концентрат на експорт	162	97,79	15842	64,16	100,14	5452	-381	52,4	-2,3
	Концентрат на внутрішній ринок	244	71,49	17444	64,14	67,88	2284	1369	14,6	8,3
	Окатиші на експорт	254	145,11	36858	98,31	121,66	11867	5946	47,6	19,3
	Окатиші на внутрішній ринок	5394	107,31	578830	101,9	106,05	29164	6817	5,3	1,2
2003	Концентрат на експорт	57	97,06	5504	-	88,08	-	509	-	10,1
	Концентрат на внутрішній ринок	1128	98,21	110734	-	70,15	-	31638	-	40
	Окатиші на експорт	182	138,36	25209	-	137,86	-	90,5	-	0,4
	Окатиші на внутрішній ринок	5735	111,36	638622	-	108,42	-	16865	-	2,7

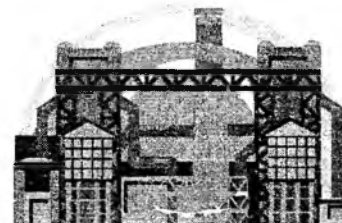
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
БАТ "ЦГЗК"										
2001	Концентрат на експорт	1977	88,21	174391	64,5	77,25	46876	21668	36,8	14,2
	Концентрат на внутрішній ринок	479	88,14	42219	63,63	74,84	9352	3978	30,7	11,1
	Окатиші на експорт	566	132,3	74882	93,83	112,78	21790	10933	41	17
	Окатиші на внутрішній ринок	760	119,1	90516	96,83	114,7	16926	3351	23	3,8
2003	Концентрат на експорт	1141	111,8	127591	68,17	86,54	49777	29171	65,16	41,2
	Концентрат на внутрішній ринок	891	112,2	99970	67,92	79,45	39441	28811	63,97	29,2
	Окатиші на експорт	825	143,02	118032	97,78	112,05	63264	25553	46,25	27,6
	Окатиші на внутрішній ринок	1205	151,38	182366	98,86	110,69	37329	49013	53,11	36,8
БАТ "ПідГЗК"										
2001	Концентрат на експорт	2343	82,64	193626	57,93	81,65	57910	2312	42,7	1,2
	Концентрат на внутрішній ринок	2451	77,67	190369	61,98	62,8	38473	36459	25,3	23,7
2003	Концентрат на експорт	3554	106,5	378512	63,35	86,95	153307	69398	68,1	22,45
	Концентрат на внутрішній ринок	1624	73,75	119774	62,32	64,8	18565	14523	18,34	13,79
БАТ "ІнГЗК"										
2001	Концентрат на експорт	312	82,91	25868	63,56	79,4	6031	1093	30,4	4,4
	Концентрат на внутрішній ринок	10088	75,7	763662	65,07	67,32	107312	84559	16,3	12,5
2003	Концентрат на експорт	409	96,7	39588	-	94,3	-	988	-	13,45
	Концентрат на внутрішній ринок	13318	82,12	1093695	-	72,38	-	129626	-	2,56

Література

1. Бабец Є. К., Юзефович О.В. Характеристика світового ринку залізорудної сировини // Вісник КТУ. – Вип. 10. – Кривий Ріг: КТУ. – 2005. – С. 200-204.
2. Макогон Ю., Майорова І., Медведкін Т. ГМК України на зовнішніх ринках: стан і перспективи // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 72-80.
3. Железрудная промышленность мира (состояние и перспективы) /Близнюков В.Г., Салганик В.А., Штанько Л.А.// Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2000. – № 2. – С. 76-79.
4. Развитие железорудной промышленности мира / Близнюков В.Г., Салганик В.А., Штанько Л.А.// Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2001. – № 1. – С. 82-84.
5. Техничко-економічні показателі горнодобувальних підприємств України в 1999-2000 гг. – Кривий Ріг: ГНИГРИ, 2001. – 134 с.
6. Техничко-економічні показателі горнодобувальних підприємств України в 2001-2002 гг. – Кривий Ріг: НТО ГНИГРИ, 2003. – 164 с.
7. Сборник технико-экономических показателей горнодобывающих предприятий Украины в 2002-2003 гг. – Кривий Ріг: ГНИГРИ, 2004. – 178 с.
8. Горнорудная промышленность СССР в 1983 г. – Кривий Ріг: НИГРИ, 1984. – 244 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вьюном В.Г. 08.06.06

Надійшла до редакції
26.05.06



УДК 330.115

Касьянова Н.В.

ДОДАНА ВАРТІСТЬ ЯК ДЖЕРЕЛО РОЗВИТКУ КРУПНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано доцільність використання доданої вартості у якості головного джерела розвитку крупних промислових підприємств України. Запропоновано математичну модель визначення доданої вартості з урахуванням внутрішніх чинників.

The expediency of use of surplus value as a main source of development of major industrial enterprises of Ukraine has been substantiated. The mathematical model of determination of the surplus value with taking into account the internal factors has been offered.

Особливо важливою на сучасному етапі інноваційного розвитку вітчизняного підприємництва є проблема отримання такої інформації, на основі якої підприємець був би в змозі ухвалити ефективне та стійке управлінське рішення. Саме формалізована можливість вибору якнайкращого варіанту з позицій явно заданого критерію оптимальності з безлічі альтернатив і послужила підставою для спрощення і формалізації задач прийняття рішень. Ця обставина стала причиною того, що довгі роки теорія прийняття рішень розвивалася в основному у бік поглиблення і модернізації математичного апарату, часто в збиток змістовній стороні питання.

Особливістю економіки як об'єкту, в якому приймаються рішення, на відміну від інших об'єктів полягає в тому, що в управлінні економічними системами безперервно виникають нові обставини, які стосуються економічної системи. Саме рішення полягає у визначенні нової політики або коригуванні вже реалізовуваної політики з урахуванням цих нових обставин.

Перш ніж перейти до безпосереднього розгляду проблем прийняття управлінських рішень, щодо інноваційного розвитку підприємств, необхідно визначитися в таких основних поняттях, як розвиток, еволюція, зростання, оскільки вироблена філософією єдина, загальноприйнята точка зору на них, на жаль, не часто використовується у відношенні до економічних систем, якими є підприємства і промислові комплекси.

Проблеми розвитку економіки завжди знаходилися в центрі уваги вітчизняних учених: В.П.Александрової, О.М.Алимова, О.І.Амоши, Ю.М.Бажала, В.Ф.Беседіна, В.М.Бородюка, М.С.Герасимчука, В.Е.Коломойцева, М.Г.Чумаченка, Г.А.Швиданенко, В.Я.Шевчука, Г.К.Ялового, а також зарубіжних – Е.Долана, Д.Кейнса, К.Кларка, Д.Ліндсея, Е.Мандела, А.Маршалла, В.Парето, Д.Расса, У.Томпсона та інших.

Проте, окремі аспекти вимагають детальнішого опрацювання. Недостатньо розглянуті питання джерел інноваційного розвитку крупних промислових підприємств в умовах ринкових перетворень. Наукою та практикою майже не досліджений економічний потенціал як чинник ефективного розвитку підприємства.

Загальноприйняте визначення поняття „розвиток” звучить таким чином. Розвиток є необоротною, наведеною, закономірною зміною матерії та свідомості, їх універсальною

властивістю; в результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкту - його складу або структури [3]. На наш погляд, це визначення потребує деякого коригування. Так, в результаті розвитку змінюється не тільки структура системи, але і її поведінка, функціонування. В системних і навіть деяких синергетичних визначеннях розвитку вказані присутні недоліки, а його переваги нерідко не реалізуються.

Все різноманіття поглядів на розвиток можна подати у вигляді чотирьох груп. Перша група дослідників пов'язує розвиток з реалізацією нових цілей, цілеспрямованістю змін, але це не є необхідною умовою, а тим більше атрибутом розвитку [4]. Друга розглядає його як процес адаптації до навколишнього середовища, що також є лише його умовою - необхідною, але зовсім не достатньою [5]. Третя група підміняє розвиток його джерелом - суперечностями системи [6]. Четверта - отожднює розвиток з однією з його ліній - прогресом, або ускладненням систем [7], або однією з його форм - еволюцією [8].

Перед вітчизняними підприємствами існує декілька можливих шляхів розвитку: 1) залишитися на других ролях в міжнародній конкурентній боротьбі, в кращому разі виробляти конкурентну на внутрішньому ринку продукцію; 2) спробувати, використовуючи закупівлю технологій, устаткування, ліцензій і патентів, копіюючи вироби фірм-лідерів, вийти на міжнародні ринки (ринки третіх країн); 3) спробувати одним ривком або в результаті стрибкоподібного розвитку на основі власних напрацювань досягти високого технологічного розвитку фірм-лідерів і навіть обійти їх.

Відсутність адекватного визначення розвитку в системних концепціях спонукає звернутися до загальноприйнятого трактування, взявши до уваги її недоліки. На наш погляд, під інноваційним розвитком слід розуміти якісну зміну складу, зв'язків (тобто структури) і функціонування системи, або, стисло, будь-яка якісна зміна системи.

Кількісна зміна складу та взаємозв'язків системи виражає поняття „зростання” і його темпи (отже, зростання не слід отожднювати з розвитком, що характерне для багатьох економістів). Таким чином, економічні показники діяльності підприємства характеризують саме зростання підприємства, а не його розвиток. Розвиток підприємства може бути здійснений за рахунок якісних змін. Визначення джерела цих змін і є метою даного дослідження. Одним з головних джерел ефективного інноваційного розвитку промислового підприємства пропонується використовувати додану вартість, яку створено на підприємстві.

В умовах жорсткої конкуренції розробка та впровадження нових технологій – найважливіша задача на етапі створення конкурентоздатної та надійної науково-технічної продукції. Разом з цим гостро відчувається необхідність використання нового високопродуктивного устаткування, для придбання якого необхідні досить великі інноваційні кошти. Традиційно при аналізі діяльності економічних систем приймається за аксіому, що підприємства прагнуть максимізації свого прибутку за рахунок використання якого і здійснюється досягнення цілей і орієнтирів розвитку підприємства. Але, чим можна пояснити, що рентабельність операційної діяльності крупних промислових підприємств України на протязі останнього десятиріччя не перевищує 5%, крім того, має місце і велика частка збиткових підприємств (38% у 2004 році) [1]. Складається враження, що крупні промислові підприємства свідомо не прагнуть одержувати прибуток, керівництво цілеспрямовано планує низьку рентабельність і можливості збитків в річних фінансових звітах.

Проте, малоприбуткові і навіть збиткові виробничі об'єднання насправді мають чималий господарський ефект - створену додану вартість, тобто керівництво підприємств влаштовує, що воно може розпоряджатися значним фондом оплати праці і крупними амортизаційними відрахуваннями на відновлення раніше придбаних основних засобів. А

акціонери-працівники підприємства, що не має прибутків, задовольняється заробітною платнею.

Це узгоджується з думкою відомих американських економістів Мілгрона і Робертса про другорядну роль прибутку в плануванні ефективності сучасних західних фірм. Наприклад, в ході опиту президентів 100 найбільших фірм Японії запитали про те, якими повинні бути цілі фірми і які їх реальні цілі. Відповідь „збільшення прибутку акціонерів” зайняла четверте місце, зібравши всього 3,6% голосів [2].

Таким чином, у високотехнологічному підприємстві, що має, як правило, великі й навіть надмірні (у зв'язку з неповним завантаженням виробництва) основні засоби, сумі прибутку належить далеко не ключова роль при плануванні результатів роботи підприємства, якщо порівняти малий прибуток з великими амортизаційними відрахуваннями та фондом оплати праці персоналу. Прибуток буде необхідний, якщо суми амортизації та фонду оплати праці, що нараховується, недостатньо для інноваційного розвитку підприємства, тобто існує необхідність періодичного прибутку.

Разом з випадковими чинниками формування прибутку (змінюю ринковою кон'юнктури, умов постачальників, тарифів на енергоресурси і т.п. екзогенними причинами) крупні підприємства можуть систематично коригувати прибуток з наступних причин:

- низька (навіть негативна) рентабельність компанії полегшує керівництву отримання контролю над підприємством, бо скорочується кількість зовнішніх претендентів на крупні пакети акцій та виникає можливість дешево скуповувати акції у дрібних акціонерів;

- намагання оптимізувати оподаткування, в тому числі знизити прибуток, який обкладається податками;

- при наявності певної фінансової схеми роботи з партнером, виникає можливість продажу продукції навіть по собівартості з метою подальшого виведенням прихованого прибутку в „офшорні підприємства”;

- піклування про високу заробітну платню, що призводить до нарощування витрат на виробництво та скорочення прибутку;

- висока, неодноразово переоцінена вартість основних засобів підприємства створює можливість встановлювати значні амортизаційні відрахування, достатні для поточного оновлення устаткування без залучення прибутку.

Як альтернативою прибутку підприємства критерієм ефективності промислового підприємства може служити більш стабільна умовно-чиста продукція або додана вартість.

Умовно-чиста продукція або додана вартість - це розрахунковий показник, що використовується для характеристики обсягу виробництва, який розраховується як результат виключення з вартості відвантаженої продукції витрат на оплату спожитих у процесі виробництва предметів праці та вартості субпідрядних робіт.

Управління підприємством як системою зі створення доданої вартості об'єднує наступні функції:

- 1) контроль на основі показників обсягу та структури доданої вартості;

- 2) аналіз діяльності підприємства з погляду його можливостей задовольняти інтереси економічних суб'єктів;

- 3) прогнозування розвитку підприємства за допомогою використання методів економіко-математичного моделювання;

- 4) прийняття рішень щодо управління розвитком підприємства через управління обсягом та структурою доданої вартості.

Таким чином, управління підприємством у сучасних умовах потребує розрахунку показника доданої вартості та його впливу на ефективність діяльності підприємства і його подальший розвиток. Економіко-математична модель повинна забезпечувати зв'язок

показників виробництва доданої вартості та доходів підприємства, які необхідні для його розвитку.

Будемо вважати, що в статистичній моделі прибутку підприємства діють три початкові ендегенні чинники: додана вартість, вартість основних засобів (або витрати на амортизацію, пропорційні вартості основних засобів) і чисельність персоналу. Четвертим чинником, що дозволяє врахувати в моделі зміну екзогенних умов, є сукупний показник зовнішніх чинників, який відображає динаміку інфляції й інших тимчасових процесів.

Важлива задача полягає у визначенні оптимального розміру доданої вартості, яку раціонально створювати крупному промисловому підприємству. Мова йде про необхідність формування оптимізаційної задачі. Надмірне підвищення доданої вартості при значному відставанні темпів зміни прибутків підприємства є сигналом „тінізації” діяльності підприємства і не може сприяти розвитку підприємства. Негативним є і занадто малий розмір доданої вартості.

Джерелами розвитку підприємства є основні фонди, трудові ресурси і зовнішні чинники (державне регулювання, інфляція і т.п.). Ці чинники входять як складові в модель виробничої функції підприємства, наприклад функції Кобба-Дугласа.

З економічної і математичної точок зору оптимізація управління основними ресурсами підприємства і способу виробництва зводиться до знаходження таких ресурсів кожного виду, які забезпечують екстремальне значення вихідного показника (доданої вартості) при обмеженні на сумарну вартість ресурсів, тобто

$$DV = f(O_f, G_p, z) \rightarrow \max \quad (1)$$

$$S \geq p_1 O_f + p_2 G_p + p_3 z \quad (2)$$

де DV - додана вартість;

O_f - вартість основних засобів;

G_p - чисельність персоналу підприємства;

z - сукупний показник впливу зовнішніх чинників, який відображає динаміку макроумов.

p_1, p_2, p_3 - постійні коефіцієнти, що визначають «вагу» кожного з чинників розвитку підприємства.

Для спрощення інтерпретації сутності задачі (1) і (2) без обмеження спільності розглянемо тільки два чинники (O_f і G_p), на які можна безпосередньо впливати в рамках підприємства, тоді

$$DV = a_0 \cdot O_f^{a_1} \cdot G_p^{a_2} \rightarrow \max \quad (3)$$

$$S \geq p_1 O_f + p_2 G_p \quad (4)$$

де a_0, a_1, a_2 - коефіцієнти еластичності чинників розвитку підприємства

Цільова функція (3) за відсутності обмеження (4) не має екстремуму і є монотонно зростаючою. Тому шукане обмеження лежить на межі допустимої області, що відповідає відношенню рівності у виразі (4).

Економіко-математическая модель виробництва у вигляді (3) виражає:

а) рівень доданої вартості, яку одержано при відповідних виробничих фондах і трудових витратах;

б) якісну структуру виробництва, тобто усереднену тенденцію його розвитку з урахуванням еластичності виробничого процесу, тобто показують тенденцію доданої

вартості залежно від зміни відповідного ресурсу на 1%. Фактично показник еластичності характеризує усереднену міру ресурсів виробництва;

в) властивості суми коефіцієнтів еластичності ($a_0 + a_1 + a_2$), що характеризують тенденцію зміни доданої вартості при одночасній зміні всіх входів на 1%. При $(a_0 + a_1 + a_2) > 1$ підприємство розвивається (збільшується DV) із зростанням концентрації входів, а при $(a_0 + a_1 + a_2) < 1$ - ефективність зменшується;

г) властивості рівняння (3) дозволяють співставити витрати ресурсів згідно коефіцієнтів еластичності та норм взаємозамінності. Відомо, що норми заміни одного виду ресурсів іншим розраховуються як відношення показників еластичності;

д) взаємозамінність може представляти всі види чинників розвитку підприємства (O_f , G_p , z), через один з них;

е) абсолютне значення зміни величини доданої вартості на підставі диференціювання (3) виглядає наступним чином:

$$dDV(t) = \frac{\partial DV}{\partial O_f} dO_f(t) + \frac{\partial DV}{\partial G_p} dG_p(t) \quad (5)$$

де $dDV(t)$ - повний диференціал функції $DV(t)$ в t момент часу;

$dG_p(t)$ - приріст або зменшення чисельності працюючих і т.д.

У окремих випадках по O_f , G_p , z показують ефективність додаткових витрат при інших рівних умовах.

На підставі (3) можна визначити наступну залежність

$$\left. \begin{aligned} P &= \frac{DV}{G_p} = a_0 O_f^{a_1} * G_p^{a_2} \\ F &= \frac{DV}{O_f} = a_0 O_f^{a_1-1} * G_p^{a_2} \end{aligned} \right\} \quad (6)$$

де P - продуктивність праці;

F - фондовіддача.

Темпи зростання визначаються наступним чином

$$T_{DV} = \frac{DV_t + DV_{t-1}}{DV_{t-1}} 100 \quad T_P = \frac{P_t + P_{t-1}}{P_{t-1}} 100 \quad T_F = \frac{F_t + F_{t-1}}{F_{t-1}} 100 \quad (7)$$

де TDV - темпи зростання обсягу доданої вартості, %;

TP - темпи зростання продуктивності праці, %;

TF - темпи зростання (зниження) фондовіддачі, %.

В цілому, розглянувши взаємозв'язок розвитку підприємства з чинниками, які залежать від однієї доданої вартості, слід зазначити, що:

- в задачах управління розвитком підприємств інтереси економічних суб'єктів, цілі та ресурсні обмеження процесів розвитку доцільно формалізувати за допомогою показників обсягу та структури доданої вартості.

- прибуток підприємства є вторинним у відношенні до доданої вартості, тому виправдано планувати не досягнення максимального прибутку, а створювати додану вартість (до якої увійде і прибуток як одна з її складових);

- крупні промислові підприємства України мають велику частку доданої вартості в обсязі реалізації продукції, причому норма утворення доданої вартості є досить стабільною, але стабільність відсутня в динаміці їх прибутку (вона в значній мірі в майбутньому періоді випадкова);

–задача управління підприємством як системою зі створення доданої вартості може бути апроксимована комплексом задач прийняття рішень, до якого входять: задача формування виробничої функції підприємства, наприклад функції Кобба-Дугласа; задача вибору стратегії реагування на зміни зовнішнього середовища; задача вибору стратегії розвитку підприємства як системи зі створення доданої вартості та інші. Для підтримки розв'язання комплексу задач доцільно використовувати комплекс оптимізаційних та імітаційних моделей.

На підставі проведеного дослідження можна припустити, що на практиці крупні машинобудівні підприємства вже прийшли до забезпечення стійкої частки доданої вартості в обсязі реалізації продукції, усвідомленню першорядної ваги управління доданою вартістю і вторинності прибутку. Метою подальшого дослідження слід вважати оцінку впливу окремих факторів на розмір доданої вартості, яку одержують крупні промислові підприємства та апробація математичної моделі на фактичному матеріалі функціонування машинобудівних підприємств Донецького регіону.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2004 рік. - К.: Українська енциклопедія. 2005.
2. Милграм П., Роберте Д. Экономика, организация и менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 2001.
3. Советский энциклопедический словарь. М., 1980.
4. Губарь А.И. Проблемы экономического роста. Барнаул. 1993.
5. Гумеров Ш.А. Развитие и организация. // Системные концепции развития. М., 1985. Вып. 4.
6. Диалектика познания сложных систем. / Под ред. В.С. Тютютина. М., 1988.
7. Моисеев Н.Н. Алгоритмы развития. М., 1987.
8. Корсунцев И.Г. Философия развития (опыт глобальной эпистемологии). М., 1995.
9. Ласточкин Ю.В., Ицкович И.И. Модели управления добавленной стоимостью и прибылью в крупных производственных компаниях // Экономика и математические методы. 2005, том 41. № 2, с. 64-73
10. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. Монография // <http://orel.lsr.ru/nettext/economic>

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф.Берсуцьким Я.Г. 05.06.06*

*Надійшла до редакції
23.05.06*

УДК 658.155: 330.131

Прокопенко В.І., Пілова Д.П.

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовано існуючі підходи щодо визначення поняття економічної безпеки підприємства та способи її вимірювання. Запропоновано модель її формування для підприємств гірничо-збагачувальної галузі. Наведено алгоритм аналізу економічної безпеки та обґрунтовано показник чистого прибутку як критерій оцінки рівня економічної безпеки підприємства.

Existing approaches to definition of enterprise economic security and ways of its measuring are analyzed. The model of economic security forming is proposed for mining enterprises. The algorithm of economic security analysis is offered. Net profit as the criteria of level's evaluation of enterprise economic security is substantiated.

Становлення ринкової економіки в Україні значною мірою вплинуло на умови господарювання підприємств: посилився вплив зовнішнього середовища через перехід к новим формам державного регулювання, господарювання в умовах постійного дефіциту та протиріч правової бази, відсутності науково-обґрунтованої концепції реформ тощо. Внаслідок цього функціонування підприємств на сьогодні характеризується високим рівнем невизначеності, ступінь узгодженості з ним значною мірою визначає ефективність їх господарської діяльності. Вирішенню наведеного питання присвячені наукові праці в галузі економічної безпеки підприємства.

Найбільш поширене трактування поняття «економічна безпека підприємства», визначене в роботах Клейнера Г.Б. [1], Олійникова Е.А. [2], Мунтіяна В.І. [3], Покропивного С.Ф. [4], Груніна О.А. та Груніна С.О. [5], полягає в розумінні її як стану корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, який забезпечує найбільш ефективне їх використання для сталого функціонування та розвитку підприємства, а також запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам). При цьому стан економічної безпеки обумовлює досягнення головних цілей діяльності підприємства.

Якщо у визначенні поняття економічної безпеки підприємства більшість авторів мають схожі позиції, то способах щодо її вимірювання підходи мають більше відмінностей. Виділено три їх основні групи: підходи на базі порівняння фактичних показників діяльності підприємства з граничними [5], шляхом аналізу функціональних складових використання корпоративних ресурсів підприємств [3, 4] та з використанням методик сукупних критеріїв, які за своєю природою є різними [1, 2, 6].

Оцінка рівня економічної безпеки шляхом порівняння фактичних показників діяльності підприємства з граничними не дає чіткого розуміння про рівень економічної безпеки, що існує на підприємстві, оскільки граничний рівень показників є умовним. Часто вони не враховують галузеві особливості підприємства, а саме ці особливості можуть суттєво змінювати значення вказаних показників. В умовах своєї галузі підприємство може мати досить сталий стан, але наведений аналіз може цього не підтвердити. У випадку, якщо граничні норми встановлює саме підприємство, оцінка рівня його економічної безпеки носить досить локальний характер.

Аналіз кожної з функціональних складових використання корпоративних ресурсів підприємства та їх сукупний вплив на рівень економічної безпеки не враховує фактору часу, тобто стадію життєвого циклу підприємства, на якій можна очікувати негативний вплив загроз та міру впливу цього фактору в даний час. Також, оскільки визначення критерію функціональної складової полягає в дослідженні негативного впливу факторів середовища

господарської діяльності підприємств на неї, викликає складність оцінити міру впливу одного фактора на декілька складових.

Дослідження рівня економічної безпеки з використанням сукупних критеріїв має метою оцінити результати господарської діяльності організації взагалі. Складність дослідження полягає у тому, щоб використати для аналізу показники, які будуть максимально охоплювати всі сторони діяльності підприємства.

Виходячи з різноманітності підходів щодо трактування поняття економічної безпеки підприємства та оцінки її рівня актуальною є задача уточнення змісту цього поняття та встановлення критеріїв щодо формування рівня економічної безпеки.

Визначення поняття економічної безпеки безпосередньо пов'язане з урахуванням впливу факторів мікро- та макросередовища. При цьому зміна цих факторів може представляти певну загрозу діяльності підприємства, яка вимірюється різним ступенем вагомості в контексті сталості його роботи.

Мікросередовище має прямий вплив на функціонування організації внаслідок дії таких факторів: діяльність самої організації; взаємовідносини з постачальниками; маркетингові посередники (тобто торгівельні посередники, фірми-спеціалісти з організації руху товарів, агентства з надання маркетингових послуг та кредитно-фінансові установи); клієнти, клієнтурні ринки яких представлені споживачьким ринком, ринком виробників, ринком проміжних продавців, ринком державних установ, міжнародним ринком; конкуренти та контактні аудиторії. Макросередовище впливає на мікросередовище через дію факторів демографічного, економічного, природного, технічного, політичного та культурного характеру [7].

Ефективність господарської діяльності підприємства характеризується сукупною результативністю кожного з видів його діяльності (виробничої, торговельної, комерційної, інноваційної, інвестиційної тощо), яка, в свою чергу, відповідає його стратегічним цілям. В ринкових умовах функціонування основною метою підприємств є досягнення стійкого рівню прибутку як результату господарської діяльності підприємства. Відповідно до цього, рівень економічної безпеки буде визначати рівень досягнення підприємством його стратегічної мети.

Стратегічна мета підприємства формується під впливом макро- та мікросередовища та формує його стратегію. Управлінські рішення за обраною стратегією мають передбачати здатність різних видів діяльності підприємства відповідним чином корегувати зі змінами, що відбуваються в навколишньому середовищі. Поряд з адекватною реакцією на вплив факторів середовища підприємства, управління базується й на використанні потенціалу підприємства (виробничого, економічного, організаційного та іншого). Узгодження економічних можливостей та інтересів підприємства із зовнішнім середовищем забезпечує досягнення поставленої мети. Виходячи з вищенаведеного можна дійти висновку, що ступінь виконання управлінських рішень є вимірювачем економічної безпеки підприємства. Розглянемо загальні положення, що формують той чи інший рівень безпеки.

Управлінські рішення слід приймати для кожного рівня суб'єкту управління і від кожного рішення може залежати результативність роботи всього підприємства. З економічної й управлінської точок зору оперативні та поточні рішення треба розглядати як чинник підвищення ефективності господарювання. Загалом господарська діяльність залежить від якості рішень, прийнятих менеджерами усіх видів планування і організації заходів щодо виконання визначеної стратегії та досягнення поставленої мети. При цьому рішення, які приймаються за будь-якою сферою діяльності, умовно можна поділити на рішення щодо: 1) стратегії підприємства; 2) прибутку; 3) факторів, які спрямовані на утворення прибутку тощо.

Гірничі підприємства, а втім як і будь-які інші, здійснюють господарську діяльність на основі стратегічного планування й управління. Якщо планування націлене на прийняття оптимальних стратегічних рішень, то стратегічне управління зорієнтоване на досягнення певних результатів: освоєння нових ринків, нових видів продукції та нових технологій тощо. В теорії стратегічного управління виділяють два напрямки його розвитку: по-перше, як продовження стратегічного планування; по-друге, стратегічного управління у реальному масштабі часу, що забезпечує вирішення стратегічних завдань, які виникають несподівано. Саме цей вид стратегічного управління слід розвивати у гірничодобувній галузі, де зміни у зовнішньому середовищі відбуваються досить часто і є непередбачуваними, що вимагає адекватної реакції.

Зміну економічної безпеки позитивного чи негативного змісту може викликати будь-який чинник внутрішнього або зовнішнього середовища. Зокрема чинниками управління економічною безпекою підприємства через його внутрішні фактори є наступні:

- якість менеджменту та організаційної структури;
- рівень кваліфікації персоналу та його матеріального заохочення;
- технічний та технологічний стан виробництва;
- маркетингова діяльність;
- організація основного та допоміжного виробництв;
- інвестиційна діяльність;
- інноваційна діяльність;
- економічний та фінансовий розвиток;
- соціальний розвиток;
- інші види діяльності.

Рівень економічної безпеки має бути інструментом, що здатен ідентифікувати існуючі на підприємстві проблеми, дозволити оцінити їх та звернути увагу на вдосконалення різних видів діяльності підприємства, що є багатогранною оцінкою й обумовлено багатоплановістю вирішуваних завдань, їх масштабністю.

Рівень економічної безпеки гірничо-збагачувальних підприємств з метою прийняття адекватних управлінських рішень повинен враховувати особливості галузі, в якій він існує. Умови функціонування цих підприємств, характеризується наступними особливостями:

–природними (вплив кліматичних, геологічних, гірничо-технічних умов залягання родовища корисної копалини на технічні й економічні показники гірничо-збагачувального виробництва);

–технічними (застосування великовантажного, великогабаритного устаткування, його підвищений знос, унікальність виготовлення провідних агрегатів, комплексів, установок, адаптованих до конкретних умов експлуатації);

–технологічними (велике за розмірами робоче місце, постійне переміщення робочої зони у просторі, змінні параметри гірничих виробок з видобутку корисної копалини, необхідність забезпечення безперервної можливості видобування мінеральної сировини для виготовлення продукції, необхідність постійного управління технологічними параметрами виробничих процесів згідно з якістю сировини, значний обсяг непромислових відходів та забруднення навколишнього середовища);

–економічними (запаси мінеральної сировини обмежені і не відтворюються, в собівартості продукції гірничо-збагачувального комбінату (залізрудного концентрату) значну частину (біля 60%) складають витрати на сировину, незалежність від постачальників мінеральної сировини (її виробляє (добуває) саме підприємство), обмежений асортимент продукції, що поставляється металургійним заводам як металургійна сировина; значна

залежність від природних умов експлуатації родовища корисної копалини, на які підприємство не може впливати);

– організаційними (зміна природних умов видобутку та переробки мінеральної сировини вимагає зміни технічних засобів і технологічного виконання виробничих процесів, необхідність спільного погодження у часі й просторі обсягів робіт за основними та допоміжними виробничими процесами, взаємодія підприємств між собою у складі технологічного комплексу виробництва продукції, необхідність використання великих земельних ресурсів для розміщення відходів виробництва).

Перелічені особливості вказують на те, що гірничі підприємства функціонують в умовах підвищеної складності техніки, технології та організації виробництва, що змінюються у часі та просторі безперервно і не прогнозовано. Такі умови спричиняють необхідність ретельного, обережного ведення господарської діяльності.

Процес прийняття рішень, що забезпечують досягнення стратегічної мети, здійснюється у ситуаціях, коли: умови прийняття рішення визначені; в умовах визначеного ризику; в умовах невизначеного ризику [8]. В основі цього підходу лежить розуміння сутності прибутку як винагороди підприємцю за прийнятий ризик, тобто за подолання невизначеності. Джерелом цього прибутку є діяльність підприємців в умовах ризику та невизначеності.

Концепція ризикового прибутку не є обґрунтованою, оскільки ризик – не самостійний фактор виникнення прибутків. Зокрема, чистий прибуток може бути платою за здійснення підприємцем нововведень, впровадження в компанії передових досягнень науково-технічного прогресу. Але такий прибуток є тимчасовим, тому що він зникає в разі впровадження нововведень конкурентами. Тому отримання підприємцем прибутку слід розглядати як взаємодію його дій у площині функціональних складових підприємства в умовах ризику та невизначеності.

Варіант визначеності умов прийняття рішень передбачає наявність повноцінної інформації у особи, що приймає рішення (рішення в умовах визначеності). Другий варіант полягає в тому, що для кожної здійснюваної альтернативи очікується отримання різних результатів з відповідної кожному з них (часто суб'єктивною) ймовірністю. Відзнака прийняття рішень в умовах невизначеності в тому, що ймовірність здійснюваних альтернатив невідома. Невизначеність ситуації при прийнятті рішення враховується таким чином, що менеджери відмовляються від найбільш вигідних альтернатив заради більшої визначеності при несприятливих умовах та більш низьких результатах.

З огляду на вищенаведене, прийняття рішень не може гарантувати високого ступеню їх правильності. Ймовірність вірного вибору підвищують на підставі раціонального вирішення проблеми, яка розглядається у двох напрямках: як головне протиріччя на шляху досягнення мети та як потенційна можливість прийняття вірного рішення.

У загальному вигляді можливі вимоги до прийняття управлінського рішення зводяться до наступних:

- 1) досягти мети на рівні поточного або оперативного планування;
- 2) мати мінімум виробничих втрат на досягнення поставленої мети;
- 3) досягти оперативної керованості об'єктом;
- 4) впливати на керований об'єкт доти, доки існують об'єктивні чинники, що обумовили його зміну;
- 5) забезпечити реалізацію рішення необхідними ресурсами.

У цілому підвищення рівня економічної безпеки дозволяє підприємству знижувати плату за ризик.

Виходячи з вищенаведеного, економічну безпеку підприємства можна визначити як захищеність суб'єкта підприємництва від негативних впливів на його науково-технічний, технологічний, виробничий, кадровий потенціал та здатність суб'єкта до відтворення його потенціалу. У загальному сенсі визначення рівня економічної безпеки підприємства полягає у вимірюванні його здатності чинити опір сукупному впливу загроз, що існують в його середовищі. Можна сказати, що рівень економічної безпеки є узагальнюючим критерієм, що відображає доцільність та правильність обраної підприємством стратегії господарювання.

Рівень економічної безпеки повинен максимально охоплювати результати усіх видів діяльності підприємства та оцінювати його здатність узгоджувати власні економічні інтереси із впливом середовища. Основним чинником, що впливає на зміни рівня економічної безпеки підприємства можна вважати чистий прибуток, оскільки він є узагальнюючим показником оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарської діяльності. Саме в прибутку акумулюються результати всіх сторін діяльності підприємства: обсяги виробництва та реалізації, показники використання виробничих ресурсів і собівартість тощо.

Загальна схема запропонованого аналізу економічної безпеки підприємства представлена на рис. 1. Згідно з нею в показнику чистого прибутку підприємства акумулюються всі результати щодо господарської діяльності, а саме: урахування чинників досягнення стратегічних цілей підприємства, впливу умов ризику та невизначеності, в яких функціонує підприємство, та факторів дій функціональних складових його виробничо-господарської діяльності. До функціональних складових відносяться: фінансова, інтелектуальна та кадрова складові, техніко-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна та силова складові.

Фінансова складова означає досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів. Інтелектуальна і кадрова – збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства й ефективне управління персоналом. Під техніко-технологічною складовою розуміється ступінь відповідності техніки та технології на підприємстві сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів. Політично-правова складова має на увазі дотримання чинного законодавства та всебічне правове забезпечення діяльності підприємства. Інформаційна складова – це ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення за усіма напрямками діяльності підприємства. Екологічна складова має під собою дотримання чинних екологічних норм, мінімізацію забруднення довкілля виробничими викидами. Силова складова визначається забезпеченням фінансової безпеки працівників фірми та збереження майна [4].

Чистий прибуток віддзеркалює ефективність господарювання підприємства за усіма напрямками його діяльності. Він становить основу розвитку підприємства та зміцнення його фінансових відносин з партнерами. Окрім цього, прибуток є джерелом засобів його життєдіяльності, економічного та соціального розвитку. Накопичені кошти можуть бути спрямовані до фондів нагромадження та споживання, що надає можливість своєчасно сплачувати встановлені суми дивідендів, використовувати кошти для матеріального заохочення працівників підприємства, соціального розвитку та благодійної діяльності, розвитку виробництва, формування резервного фонду.

Показник чистого прибутку підприємства дозволяє дослідити його функціональність, тобто які потреби спроможний задовольнити існуючий на підприємстві рівень чистого прибутку. Зрозуміло, що перелік цих потреб залежить від того, на якому рівні функціонування знаходиться підприємство. Наприклад, якщо підприємство знаходиться на межі банкрутства, то воно має рівень доходу, не достатній для задоволення компенсації витрат підприємства, тоді як прибуткове підприємство має можливості соціального розвитку, матеріального заохочення тощо. Тому в подальших розробках критерію оцінки економічної

безпеки підприємства вважається за потрібне класифікувати чистий прибуток згідно з його рівнями.



Рис. 1 Структура алгоритму аналізу рівня економічної безпеки підприємства

Література

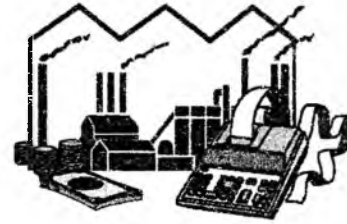
1. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник. Айвазян С.А., Балкинд О.Я., Баснина Т.Д. и др. / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998.
2. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность). / Под редакцией Е.А. Олейникова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288с.
3. В.І. Мунтян. Економічна безпека України. – К.: Видавництво КВІЦ, 1999. – 462 с.
4. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с., ил.

5. О. Грунин, С. Грунин. Экономическая безопасность организации. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.: ил. – (Серия «Учебные пособия»)
6. Г. Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: «Ростинтэр», 1996. – 704 с.
8. Экономика предприятия: Пер. с нем. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XVI. 928 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 11.05.06*

*Надійшла до редакції
18.04.06*

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК 685.5:330.142.26

Довбня С.Б., Разгоняєва Т.М.

ФАКТОРИНГОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Розглянуто особливості факторингу. Наведено динаміку розповсюдження цього інструменту в розвинених державах і в Україні. Виконано порівняльний аналіз різних джерел формування оборотних активів. Обґрунтовано доцільність розширення використання факторингових операцій на підставі сформульованих переваг і тенденцій розвитку фінансового ринку.

The peculiarities of factoring are considered. The dynamics of distribution of this instrument in the developed countries and in Ukraine is represented. The comparative analysis of different sources of forming of the current assets is conducted. The expediency of expansion of use of factoring operations on the basis of the formulated advantages and tendencies of development of financial market is sustained.

В умовах сучасних ринкових відносин одним з пріоритетних напрямків діяльності будь-якого підприємства є вдосконалення управління оборотним капіталом. Висока вартість й складність залучення коштів традиційними методами обумовлюють необхідність актуалізації фінансової політики підприємств, пошук нових джерел поповнення оборотних активів, зростання швидкості їх обороту.

Безумовна актуальність ефективного використання оборотних активів і раціонального формування їх за рахунок власних і залучених джерел обумовила підвищену увагу вітчизняних вчених-економістів і практиків до цієї проблеми. Методологічні питання управління оборотними коштами достатньо повно висвітлені в роботах І.А. Бланка, А.М. Поддєрьогина [1,2,3]. Останнім часом все більше уваги приділяється формуванню передумов і розробці методів управління окремими елементами оборотних активів, зокрема дебіторською заборгованістю [4,5]. З нашої точки зору однією з найбільш важливих складових управління оборотними активами є обґрунтований вибір джерел і інструментів їх формування та поповнення. В сучасних умовах функціонування фінансового ринку України не виправдано заниженим є обсяг рефінансування дебіторської заборгованості за рахунок факторингу. Більш широкому розповсюдженню цього інструменту буде сприяти порівняльний аналіз різних джерел поповнення оборотних активів, а також обґрунтування переваг і доцільних умов використання факторингу, що і є метою даної статті.

Виконаний аналіз динаміки оборотних коштів і їх елементів дозволив зробити висновок про те, що безперечною сучасною тенденцією є нераціональна структура оборотних коштів більшості вітчизняних підприємств і прискорене зростання їх дебіторської заборгованості. Так, за період з 1999 по 2003 р.р. сукупна дебіторська заборгованість зросла більш ніж на 100 млрд. грн. (з 170,27 млрд. грн. до 274, 51 млрд. грн.) [6]. Її частка в загальній структурі оборотних коштів досягла 70%. Таке положення справ обумовлене, принаймні, двома

наступними обставинами. По-перше, для ринкової економіки, безумовно, характерним є прагнення підприємств до розширення ринків збуту, збільшення обсягів реалізації продукції та залучення нових покупців. У зв'язку з цим при реалізації продукції підприємства вимушені використовувати відстрочення платежу, збільшуючи тим самим суму дебіторської заборгованості. По-друге, все ще має достатнє розповсюдження зростання дебіторської заборгованості, пов'язане з несвоєчасною оплатою проданої в кредит продукції.

Таким чином, у разі надання відстрочки у постачальника виникає конфлікт інтересів: з одного боку, товарний кредит сприяє зростанню обсягу реалізації і збільшенню прибутку, а з іншого - виникає ряд нових проблем. Зростання дебіторської заборгованості призводить до «заморожування» частини оборотних коштів підприємства, що негативно впливає на їх оборотність. Окрім цього у постачальника виникають «касові розриви», зниження ліквідності та фінансової стійкості підприємства, він приймає на себе ризик несвоєчасної сплати, що обумовлена неплатоспроможністю покупця і т.і. При цьому у підприємства виникає необхідність поповнення оборотних коштів, що може бути здійснене з використанням наступних фінансових інструментів (рис.1).

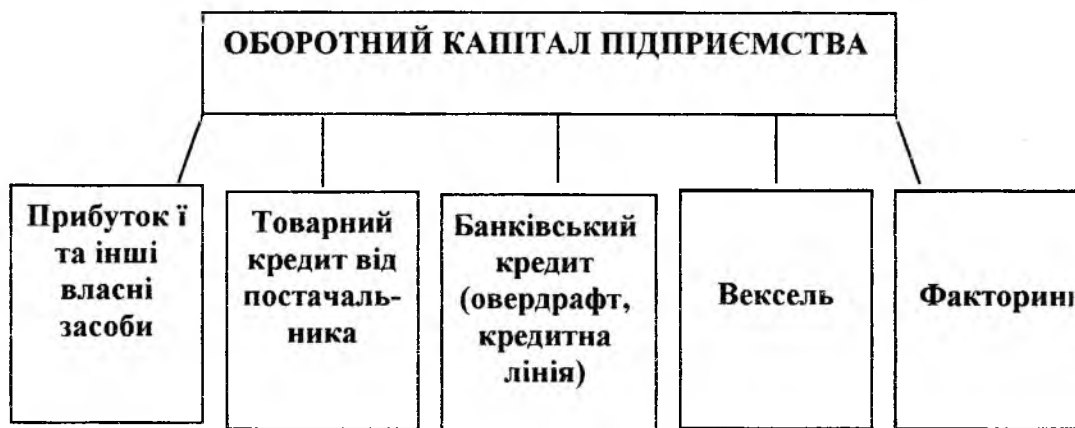


Рис.1 Інструменти формування оборотного капіталу підприємства

Кожний з наведених фінансових інструментів має певну специфіку та доцільні умови використання. При виборі будь-якого з них, в першу чергу, необхідно керуватися загальною фінансовою політикою підприємства, аналізуючи при цьому особливості кожного інструменту.

Одним із відносно нових для вітчизняних умов інструментом фінансового менеджменту, який поки що не одержав достатнього використання в Україні, але з огляду на його особливості та динаміку розповсюдження у розвинених країнах має значні перспективи, є факторинг.

Відповідно до ст. 47 Закону України «Про банки і банківську діяльність», факторинг - це „придбання банком права вимоги на виконання зобов'язань в грошовій формі за поставлені товари або надані послуги, який при цьому приймає на себе ризик виконання таких вимог і здійснює прийом платежів”.

Слід відзначити, що таке тлумачення факторингу є дещо звуженим. Відповідно до «Конвенції про міжнародний факторинг», до якої Україна приєдналася 11.01.2006 р., факторинг передбачає виконання як мінімум двох з наступних функцій:

- фінансування постачальника, включаючи позики та дострокові платежі;
- ведення обліку відносно прав вимоги;
- інкасація дебіторської заборгованості;
- захист від ризику і неплатоспроможності дебіторів.

Класична схема факторингу має наступний вигляд (рис.2):

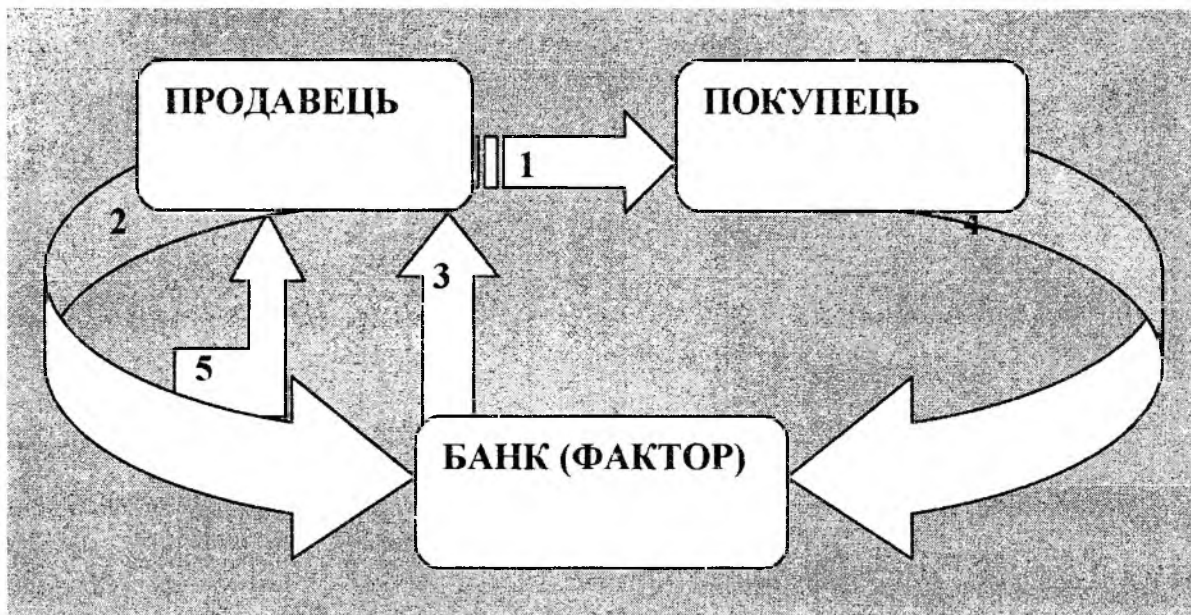


Рис. 2. Класична схема факторингу

1. Поставка товару від продавця покупцю на умовах відстрочення платежу.
2. Представлення в банк документів, що підтверджують поставку (право вимоги).
3. Виплата авансового платежу (до 90% вартості поставки) відразу після надання документів, що підтверджують поставку товару.
4. Оплата поставленого товару;
5. Виплата залишкового платежу (10%) на розрахунковий рахунок постачальника.

Незважаючи на те, що у вітчизняних умовах факторинг зазвичай розглядається як засіб поповнення оборотного капіталу, по своїй суті він є більш широкою послугою і не тільки фінансовою. Окрім відзначених вище класичних операцій факторинг може передбачати цілу низку додаткових операцій, у тому числі: кредитний менеджмент, юридичне супроводження клієнта, транспортування та логістику, інформаційне і бухгалтерське обслуговування, консультації і т.і. Деякі автори розглядають факторинг як більше комерційну, ніж фінансову послугу, оскільки основне його призначення полягає в збільшенні обсягів реалізації, а кредитування клієнта вважається другорядним завданням, яке забезпечує реалізацію першого [7]. Але як би ми не трактували факторинг як переважно фінансову, або як переважно комерційну послугу, важливою його характерною рисою є те, що це послуга зі „змінним складом”. Відзначена особливість дає можливість кожному конкретному клієнту комбінувати необхідні операції та визначати такий набір складових факторингу, який потрібен саме йому. Таким чином факторинг є, в значній мірі, індивідуалізованою послугою,

відзначається високим ступенем орієнтованості на конкретного клієнта, що підвищує його привабливість.

Ще однією позитивною особливістю факторингу є постійність цієї послуги. На відміну від банківського кредиту та більшості інших інструментів, які зазвичай є одноразовими, або обмеженими визначеним терміном часу, факторингові послуги надаються на протязі строку дії договору, який може бути значним. Це забезпечує стабільність підприємства та спрощує роботу по залученню додаткового фінансування оборотних активів.

Крім вищезазначених позитивних рис факторинг має цілу низку переваг як для постачальників (продавців), так і для покупців. Основними перевагами факторингу для постачальника є:

- розширення обсягів реалізації та долі компанії на ринку за рахунок надання відстрочення платежу;
- отримання бланкового фінансування (без застави);
- можливість більш раннього отримання та використання коштів від реалізації продукції в кредит, вкладаючи їх в розвиток бізнесу;
- ліквідація касових розривів і своєчасна сплата по контрактах своїм постачальникам;
- обґрунтоване планування надходження грошових коштів і оптимізація графіку платежів;
- передача функцій по стягненню дебіторської заборгованості на банк (факторингову компанію);
- страхування ризиків, пов'язаних з відстроченням платежу.

Факторинг має також певні переваги і для покупця, до числа яких відносяться:

- можливість придбання товару з відстроченням платежу;
- зниження витрат по фінансуванню поставки (витрати по факторингу лягають на постачальника);
- розширення частки компанії на ринку без додаткового залучення капіталу.

Недоліком факторингу вважається його вартість. У зв'язку з тим, що окрім фінансування банк частково виконує додаткові функції, зокрема контролює своєчасність погашення дебіторської заборгованості, вартість факторингу, складається не тільки з відсотка за фактичне фінансування поставки товару, а ще й з комісії за адміністрування дебіторської заборгованості. Загальна процентна ставка, як правило, вища вартості короткострокового кредиту на 2-3%. Проте розмір авансового платежу не відображається в балансі підприємства як заборгованість, тим самим, покращуючи показники ліквідності підприємства. Таким чином підвищену вартість факторингу слід розглядати не тільки як плату за фінансування, а й як плату за комплекс додаткових послуг та переваг, що робить цей недолік досить умовним.

Слід зазначити, що факторинг навіть в розвинених країнах вважається відносно молодого, але вельми перспективною послугою. Цікавість до нього виникла ще в 50-ті роки минулого сторіччя, а етап бурхливого розвитку починається у 80-ті роки і продовжується по сьогоднішній день.

Статистичні дані Міжнародної факторингової асоціації FCI свідчать про зростання факторингової індустрії з 2000 р. по 2005 р. більш ніж в два рази [8]. У 2005 р. світовий обсяг операцій склав 1 202,0 млрд. дол. США.

Обсяг світового ринку факторингових операцій виглядає таким чином (рис. 3).

Лідером ринку впродовж всіх років залишається Європа. Її частка складає 70,44% від загального обсягу факторингу або 846,79 млрд. дол. США. Азія і Америка займають однакові позиції, і на кожну з них припадає по 13,31%. Австралійський ринок факторингу

останніми роками виріс у 4 рази і склав 2,3% світового обсягу або 27,59 млрд. дол. США. Частка Африки через свій низький економічний розвиток складає всього 0,61%.

На території України «класичний» факторинг був запропонований банками лише у 2001 р. Вже у 2005 р. його ринок виріс у 3 рази в порівнянні з 2004 р., і в найближчому майбутньому прогнозується подальше зростання цього показника. Частка факторингових операцій в обсязі ВВП складає близько 0,47%, тоді як в розвинених країнах коливається від 5 до 15% ВВП. У Росії цей показник складає поки що 0,9 %, але темпи зростання цієї послуги сягають 200% [9].

Не зважаючи на чисельні переваги факторингу, його застосування доцільне лише у тому випадку, коли вигода від негайного надходження грошових коштів вища, ніж від грошей, одержаних після закінчення відстрочки платежу. Інші фінансові інструменти можуть мати не меншу ефективність при їх правильному використанні відповідно до потреб підприємства. Але при цьому слід звернути увагу на коректність визначення їх реальної вартості, оскільки досить часто в розрахунок приймається тільки процентна ставка, зафіксована в договорі. При цьому не враховуються додаткові витрати (страхування застави, розробка бізнес-плану для отримання кредиту та ін.), які у ряді випадків можуть бути вельми значними. Такий підхід декілька занижує реальну вартість фінансування.

Не дивлячись на високу (іноді навіть визначальну) значущість вартості залучення ресурсу при виборі джерела фінансування, використання тільки цього критерію для формування раціональної політики фінансування явно недостатньо. В першу чергу вибір того або іншого джерела фінансування повинен визначатися загальною фінансовою політикою підприємства, яка спрямована на ефективний розвиток бізнесу, при одночасній оцінці рівня ефективності використання капіталу, а також рівня ризику, фінансової стійкості й платоспроможності підприємства.

Порівняльний аналіз різних джерел фінансування оборотного капіталу і особливостей їх застосування (табл.2) дозволить вибрати найбільш прийнятний для підприємства спосіб фінансування його поточної діяльності з урахуванням комплексу факторів: вартості, необхідності застави, доступності та ін.

Виконаний порівняльний аналіз різних інструментів фінансування оборотних активів дозволяє вибрати найдоцільніші джерела з урахуванням специфічних особливостей конкретного підприємства і його політики. На підставі цього аналізу, а також визначених позитивних рис факторингу прогнозується подальше розповсюдження цієї послуги, що дозволяє скоротити період інкасації дебіторської заборгованості, підвищити оборотність оборотних коштів, поліпшити показники фінансового стану підприємства. Слід відзначити також необхідність розширення операцій, які передбачаються факторингом, забезпечення комплексності цієї послуги, що дозволить клієнтам отримати додаткові переваги з розширення обсягів реалізації продукції та страхування фінансових і кредитних ризиків.

Враховуючи підвищену вартість факторингу в порівнянні з різними видами банківського кредитування, перспективним напрямком дослідження є розробка методики оцінки ефективності факторингових операцій, а також обґрунтування граничної вартості цієї послуги.

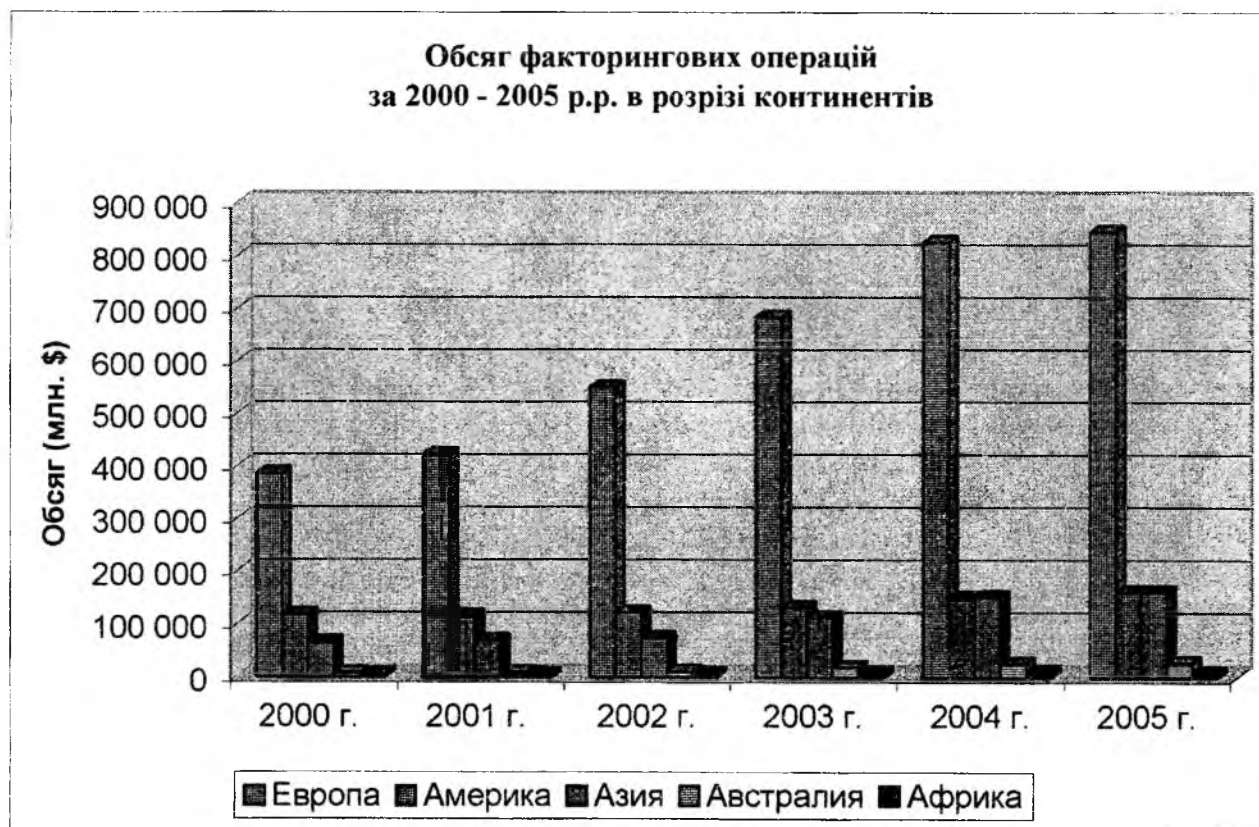


Рис. 3 Обсяги факторингових операцій за 2000 - 2005 рр.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз джерел фінансування оборотного капіталу підприємства

Параметри	Інструменти			
	Кредитна лінія	Овердрафт	Факторинг	Вексель
1	2	3	4	5
Наявність застави	Видається під заставу і, як правило, ринкова вартість застави перевищує суму кредиту	Забезпечення у вигляді застави не є обов'язковим. Наявність застави збільшує розмір ліміту овердрафта	Факторингове фінансування надається бланково (не потребує застави)	Видається під заставу. Розрахунок вартості застави як при кредиті
Вимоги до розміру руху грошових потоків підприємства	Передбачає рух грошових коштів на розрахунковому рахунку, розмір якого є адекватним сумі позики	Обіг коштів на розрахунковому рахунку повинен перевищувати розмір овердрафта в 5 разів	Вимог відносно руху грошових коштів на рахунках підприємства не передбачається. Контролюються обороти за договорами поставок дебіторів, переданих на факторингове обслуговування	Передбачена підтримка підприємством певного обороту
Розмір ліміту	Розмір ліміту залежить від фінансової діяльності підприємства, розміру застави і прямо не пов'язаний зі зростанням обсягів реалізації	Ліміт овердрафта повинен складати близько 15 - 30% від щомісячних грошових надходжень на розрахунковий рахунок позичальника	Розмір фактичного фінансування не обмежений і може збільшуватися при зростанні обсягу реалізації клієнта	Розмір ліміту залежить від фінансової діяльності підприємства
Термін користування інструментом (грошовими коштами)	Видається на фіксований термін, що не перевищує термін окупності кредитного продукту	Визначаються жорсткі терміни використання траншу, як правило, 7- 30 днів	Фінансування надається на термін фактичного відстрочення платежу	Видається на термін, на який виписаний вексель
Термін отримання фінансування	Кредит виплачується в обумовлений кредитним договором день. Погашення кредиту не гарантує отримання нового	Термін дії договору не перевищує 1 рік (овердрафт у вигляді кредитної лінії). Погашення овердрафту не гарантує отримання нового кредиту	Факторингове фінансування виплачується автоматично при наданні документів, що підтверджують право вимоги. Сам договір факторингу є безстроковим	Облік векселя відбувається в день його надання в банк

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5
Цільове використання	Кредит видається на чітко встановлені цілі, які вказані в договорі кредитування	Овердрафт видається на поповнення оборотних коштів і поточні потреби підприємства	Цільове використання коштів не передбачається	Цільове використання коштів, що одержані по векселю, не передбачається
Вплив на ліквідність підприємства	Заборгованість по кредиту відображається в розділі балансу «Поточні зобов'язання». Ліквідність знижується	Заборгованість по овердрафту відображається в розділі балансу «Поточні зобов'язання». Ліквідність знижується	Факторингове фінансування відображається в активі балансу підприємства, поточні зобов'язання при цьому не збільшуються. Ліквідність підвищується.	Векселя отримані відображаються в активі балансу підприємства. Ліквідність підвищується.
Відповідальність за погашення заборгованості	Відповідальність за погашення заборгованості по кредиту лежить на самому позичальнику. Виконання фінансових зобов'язань здійснюється їм же	Відповідальність за погашення заборгованості по овердрафту лежить на самому позичальнику. Всі грошові надходження автоматично списуються з розрахункового рахунку в погашення овердрафту	Заборгованість по факторингу погашається з грошей, що поступають від дебіторів клієнта. Клієнт може не нести зобов'язання по погашенню заборгованості дебітором, якщо має місце факторинг без регресу.	Заборгованість по отриманому векселю може бути погашена як векселедавцем, так і пред'явником. Пред'явник векселя залишається особою, відповідальною по векселю, тобто по праву регресу відповідає за платіж
Додатковий сервіс	При кредитуванні крім надання грошових коштів і розрахунково-касового обслуговування банк не надає позичальнику яких-небудь додаткових послуг	При овердрафті крім надання грошових коштів і розрахунково-касового обслуговування банк не надає позичальнику яких-небудь додаткових послуг	Факторинг окрім фінансування включає управління дебіторською заборгованістю, страхування ризиків, пов'язаних з поставками на умовах відстрочення платежу, консалтинг й інші операції	При обліку векселя крім надання грошових коштів і розрахунково-касового обслуговування банк не надає клієнту яких-небудь додаткових послуг

Література

1. Бланк И.А. Управление оборотными активами. - К.: Ника-Центр, 2000. - 348 с.
2. Бланк И.А. Управление использованием капитала. - К.: Эльга, 2002 г. - 656 с. - (серия «Библиотека финансового менеджера»: Вып. 5).
3. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. - 3-тє вид. перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2000. - 460 с.
4. Білик М. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України, 2003 - № 12. - с. 24.
5. Соляник Л.Г. Кредитна політика як інструмент управління дебіторською заборгованістю підприємства // Економічний вісник Національного гірничого університету, - 2005. - №2. - с. 66-77.
6. Мониторинг социально - экономического развития регионов Украины за 2003 год/ довідник. - К.: Министерство экономики и вопросов экономической интеграции Украины, 2004 г.
7. Бабичев С. «Схемы разные нужны ...»// ЖУК, № 11, 2006. - С.22-27.
8. Annual review «Factors Chain International»/ - FCI, 2005.
1. 9.Покместов И. «Международный опыт»// ЖУК, № 11, 2006. - С.31-24.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Шевцовою О.Й. 31.05.06*

*Надійшла до редакції
11.05.06*

УДК 658.14(075)

Єрмошкіна О.В.

ВИЗНАЧЕННЯ ЧАСУ ОБСЛУГОВУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто питання визначення часу обслуговування фінансових потоків підприємства на основі теорії масового обслуговування. Розроблений механізм обслуговування фінансових потоків, виявлені та охарактеризовані його складові елементи. Встановлені внутрішні та зовнішні фактори, які впливають на час роботи системи.

The problem of time of service of financial flows of an enterprise is considered in the framework of theory of queues. The mechanism of servicing of financial flows is created; its components are defined and described. The internal and external factors, which have an influence on time of system's functioning, are determined.

Динамічний розвиток бізнес середовища вимагає від підприємств прийняття ефективних управлінських рішень. Ефективним буде те рішення, яке в найбільшій мірі вирішує існуючу проблему та, що особливо важливо, вирішує її своєчасно. В багатьох дослідженнях [2, 6, 9, 13, 16, 18] вченими та практиками час, що відводиться на прийняття та втілення управлінського рішення, є одним з базових критеріїв оцінки ефективності функціонування системи управління. Крім того, ефективність управління фінансовими ресурсами підприємства також оцінюється тривалістю операційного, виробничого та фінансового циклу, термінами обігу кредиторської та дебіторської заборгованості, матеріальних ресурсів, тощо [3, 4, 6, 7, 14].

Аналіз діяльності підприємств різних галузей економіки України [15] свідчить, що середній термін обігу активів підприємств складає від 305 днів в сільському господарстві до 628 днів у галузі транспорту та зв'язку, а обігових коштів – від 132 днів у сільському господарстві до 326 днів у будівництві (рис. 1). Такі терміни свідчать про необхідність удосконалення системи управління фінансовими ресурсами підприємств, оскільки час обігу певних видів ресурсів підприємства безпосередньо впливає на ефективність функціонування підприємства в цілому, а, відповідно, і на конкурентоспроможність підприємства як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку. Необхідно підкреслити, що тривалість окремих видів циклу та обігу певних видів ресурсів частково обумовлені особливостями виробничого процесу, однак здебільшого значна тривалість періоду обігу обумовлена саме поганою організацією процесу управління термінами виконання окремих операцій та неузгодженістю фінансових, матеріальних та інформаційних потоків. Питанням встановлення оптимальних термінів обігу певних видів ресурсів підприємства присвячено достатньо багато праць вітчизняних [3, 11, 14] та закордонних [2, 4, 7] вчених. Значна увага розробці цих питань присвячена у працях, пов'язаних з логістикою матеріально-товарних потоків [1, 9]. При чому у більшості робіт проблема зводиться до встановлення терміну обігу відповідного виду ресурсів та на цій основі до пошуку резервів скорочення цих термінів. Основними інструментами в даному випадку є формування платіжного календаря [3, 4, 6, 7, 18], розробка плану поставок та збуту [4, 6, 7, 11, 14, 18], флоут-менеджмент [3, 4], PVA-аналіз [14].

Перелічені інструменти управління дійсно надають можливість скоригувати та оптимізувати термін обігу певних видів ресурсів, однак не враховують багатьох аспектів як внутрішніх, так і зовнішніх, які впливають на відповідні терміни, а саме, параметри управлінської системи (швидкість прийняття рішень, розподіл відповідальності та повноважень щодо розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень), існуючі

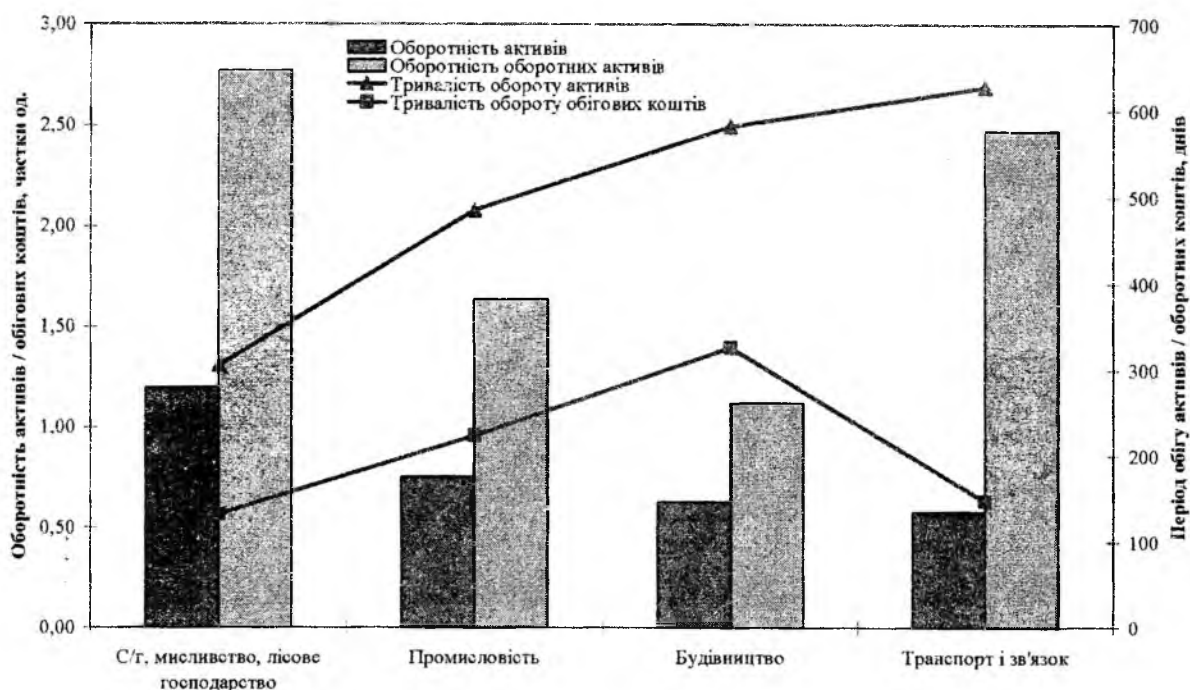


Рис. 1 Оборотність та терміни обігу активів та обігових коштів підприємств, по галузях економіки (2004 р.)

внутрішні резерви та зовнішні можливості щодо формування та використання певних видів ресурсів, операційні моменти, тощо. Особливо це стосується системи управління фінансовими потоками, оскільки в умовах розвитку фінансового ринку, відкриття доступу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки з більш високим рівнем конкуренції перед підприємствами постає задача сформувати такі взаємовідносини з постачальниками, покупцями, фінансовими посередниками, державними інституціями та іншими учасниками ринку, які б відрізнялись високим рівнем платіжної дисципліни, надійним фінансовим становищем, відповідним рівнем диверсифікації джерел фінансування та широкими можливостями щодо залучення нового капіталу задля подальшого успішного розвитку підприємства. Таким чином, можна зробити висновок, що питання визначення терміну формування, розподілу та використання фінансових ресурсів є актуальним питанням, яке потребує наукової розробки та обґрунтування.

Метою даного дослідження є розробка теоретичних підходів до встановлення терміну та вартості проходження фінансового потоку через складну багаторівневу систему «Підприємство».

Аналіз основних положень теорії масового обслуговування дозволяє автору зробити висновок, що одним з найбільш ефективних інструментів управління фінансовими потоками є базування саме на системі масового обслуговування (СМО) та використання її основних параметрів [8].

В процесі побудови СМО фінансових потоків серед іншого необхідно визначитись з двома базовими характеристиками системи необхідними для встановлення рівня ефективності функціонування системи: термін обслуговування та вартість обслуговування. Розглянемо більш докладно ці характеристики.

Згідно з базовими положеннями теорії масового обслуговування [10, 12] термін обслуговування окремих замовлень коливається з об'єктивних причин. Тому час

обслуговування певного замовлення є величиною випадковою, яка підпорядковується закону розподілу і логічно не може бути від'ємною. В теоретичних дослідженнях та практичному застосуванні для систем, в яких відсутнє припущення, що більшість замовлень, які надійшли до системи, обслуговуються щонайшвидше, а саме до таких відноситься система управління фінансовими потоками. Це обумовлено тим, що всі замовлення можуть бути розподілені за шкалами «терміновість-важливість» і отримані групи формують відповідну черговість замовлень. Крім того, при обслуговуванні певних видів замовлень їм властива не тільки вимога «максимально припустимий час обслуговування» (наприклад, термін дії платіжної вимоги – 10 банківських днів), а і «мінімально необхідний час обслуговування» (кредитні платежі, платежі за контрактами з відстрочкою платежу, тощо). Враховуючи це можна вважати, що СМО фінансових потоків є системою з щільністю розподілу часу обслуговування $\varphi_k(t)$, яка підпорядковується формулі Ерланга [10] (1):

$$\varphi_k(t) = \frac{(\mu k)^k}{\Gamma(k)} e^{-\mu k t} t^{k-1} = \frac{(\mu k)^k}{\int_0^{\infty} e^{-t} t^{k-1} dt} e^{-\mu k t} t^{k-1} \text{ при } t > 0 \quad (1)$$

$$\varphi_k(t) = 0 \text{ при } t < 0$$

де μ - позитивна постійна величина, $\mu = \frac{1}{\bar{t}_s}$;

$\bar{t}_s$ - математичне очікування часу обслуговування замовлень;

k - кількість замовлень, яке може виникнути за максимально можливий термін обслуговування множини замовлень t ;

$\Gamma(k)$ - гамма-функція (за формулою Ейлера [5]);

t - час обслуговування.

Авторами [10, 12] відмічається, що основою для розрахунку математичного очікування часу обслуговування замовлень ($\bar{t}_s$) та щільності розподілу часу обслуговування $\varphi_k(t)$ є хронометражні спостереження, які формують сукупність спостережень з певних термінів обслуговування t_i .

Так, наприклад, припустимо, що згідно з хронометражними спостереженнями в середньому для проходження платежу (замовлення) по поточному рахунку підприємства (обслуговуючий апарат «Поточний рахунок») необхідно 5 хвилин при умові наявності відповідної суми коштів на ньому (апарат знаходиться у робочому стані). За певний проміжок часу надходить 3 замовлення. Яка існує ймовірність того, що обслуговування кожного з вказаних замовлень буде завершено протягом 5 хвилин, тобто за певний час кошти будуть списані з поточного рахунку і платіж буде здійснено? На рис. 2 приведені результати розрахунків.

Як видно з наведених розрахунків ймовірність того, що $t > 5$ хвилин наближається до 0, а ймовірність того, що платіж пройде по рахунку зі збільшенням часу до 5 хвилин наближається 1. Тобто більшість замовлень, як проходять по поточному рахунку підприємства при нормальній роботі апарату (достатність грошових коштів на поточному рахунку) та відповідній роботі забезпечуючи елементів системи (фінансова служба, банківська установа) будуть задоволені на протязі 5 хвилин.

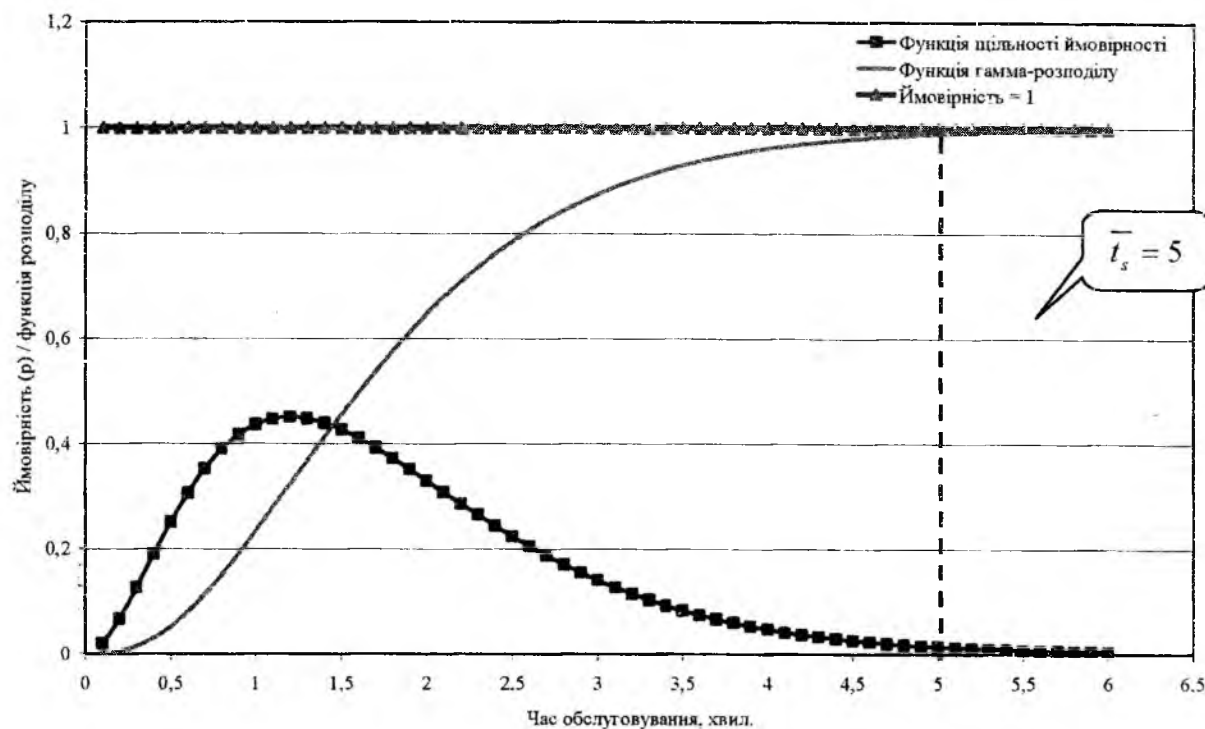


Рис. 2 Функція щільності ймовірності та функція гамма-розподілу для середнього періоду здійснення платежу – 5 хвилин

Цей умовний приклад свідчить про те, що при нормальному функціонуванні системи платежів на підприємстві і вірному фінансовому плануванні щодо суми необхідних наявних ресурсів термін обслуговування, тобто зайнятість апарату можна чітко спланувати і, відповідно, визначити цільову потужність апарату, тобто встановити оптимальний розмір коштів, що зберігаються, наприклад, на поточному рахунку підприємства.

Однак, як свідчить практика, термін проходження однорідних платежів може суттєво розрізнятися. Це обумовлено різними факторами, які залежать від внутрішньої організації роботи підприємства та зовнішніх умов, а, відповідно, і впливають на працездатність окремих обслуговуючих апаратів. Тому при функціонуванні СМО фінансових потоків необхідно чітко визначитися з наступними питаннями:

Який механізм обслуговування фінансових потоків підприємства, які складові елементи механізму?

Що саме слід розуміти під часом обслуговування та з яких елементів складається весь термін здійснення платежу з певного джерела фінансових ресурсів?

Які фактори (зовнішні та внутрішні) обумовлюють ефективність роботи системи та як складові елементи впливають на час роботи системи та обслуговування замовлення?

Відповімо поступово на поставлені запитання.

Для формування моделі управління фінансовими потоками на основі теорії масового обслуговування та ґрунтовного визначення щільності розподілу часу обслуговування необхідно визначити що саме необхідно розуміти під часом обслуговування в системі управління фінансовими потоками підприємства.

На рис. 3 представлений узагальнений механізм обслуговування замовлення в системі управління фінансовими потоками.



Рис. 3 Узагальнений механізм обслуговування замовлення в системі управління фінансовими потоками

Наведений механізм свідчить, що окрім обслуговуючих апаратів до механізму обслуговування замовлення включаються ще й елементи, які забезпечують підготовчий етап, тобто класифікацію замовлення, прийняття управлінського рішення щодо джерел фінансування (вибір відповідних обслуговуючих апаратів) та перевірка станів щодо достатності наявних фінансових ресурсів для обслуговування відповідного замовлення.

В традиційних підходах до створення системи масового обслуговування фінансових потоків [10, 12, 17] саме такі допоміжні елементи складають СМО, наприклад, здатність програмного комплексу обробляти платіжні доручення, пропускна потужність серверу банку, тощо. Однак, якщо фінансових ресурсів для задоволення певних вимог недостатньо, то при будь-якій потужності апарату в традиційному розумінні (програмний комплекс,

сервер, персонал фінансової служби, тощо) замовлення не зможе бути задоволеним. Отже, нами пропонується під апаратом СМО фінансових потоків розглядати саме джерела фінансових ресурсів, оскільки саме їх наявність та доступність при стабільній роботі інших чинників забезпечує нормальне обслуговування фінансових потоків на підприємстві

Звичайно не можна виключати з розгляду і такі елементи, як програмне забезпечення, професійний рівень управлінського персоналу та персоналу фінансової служби, інші чинники, які впливають на швидкість обробки фінансових вимог.

Тому, задля формування вірного та ґрунтовного уявлення про СМО фінансових потоків нами пропонується всі елементи розподілити на дві основні групи (рис. 4).

Елементи, які складають саму систему масового обслуговування:

- вхідний потік замовлень на розподіл фінансових ресурсів (вимоги за контрактами, платежі за позиковим капіталом, бюджетні платежі, тощо);
- обслуговуючий апарат, тобто джерело фінансових ресурсів, яке доступне підприємству;



Рис. 4 Зовнішнє та внутрішнє середовище системи масового обслуговування фінансових потоків підприємства

– вихідний фінансовий потік, який виникає у разі обслуговування замовлення, тобто замовлення залишає систему задоволеним.

Елементи, які забезпечують функціонування цієї системи, тобто зовнішнє середовище СМО фінансових потоків. Зовнішнє середовище СМО фінансових потоків формується з двох базових груп:

середовище «Підприємство», яке включає підрозділи та технічне забезпечення функціонування СМО фінансових потоків;

середовище «Інші ринкові суб'єкти», тобто ті підприємства, установи, державні органи, приватні особи, які є учасниками процесу формування вхідного потоку замовлень, роботи обслуговуючого апарату, розподілу вихідного фінансового потоку.

Таким чином, при визначенні часу обслуговування та тривалості задоволення замовлення системою необхідно враховувати не тільки час на саме обслуговування, а і тривалість підготовчого та завершального етапів. Як свідчить наведений нами механізм, процес проходження замовлення через систему складається з декількох основних етапів, а саме: підготовка до обслуговування, власне обслуговування замовлення, відновлення працездатності апарату (рис. 3). Цим трьома етапам властивий відповідна тривалість, тобто час (рис. 5).

$$\begin{array}{c}
 \text{Час роботи системи} \\
 t_{s2} = t_{s1} + t_5 = \sum_{i=1}^5 t_i = t_b + t_c + t_f + t_{sys} + t_w \cdot \varepsilon + t_p + t_{tr} + t_r \\
 \text{Час знаходження замовлення в системі} \\
 t_{s1} = \sum_{i=1}^4 t_i = t_b + t_c + t_f + t_{sys} + t_w \cdot \varepsilon + t_p + t_{tr}
 \end{array}$$

		Замовлення		Апарат
		очікує на		відновлює
Замовлення	Замовлення	обслуговування	Замовлення	працездатність
надійшло	готується до	(якщо апарат	обслуговується	
	обслуговування	зайнятий)		
$t_1 = t_b$	$t_2 = t_c + t_f + t_{sys}$	$t_3 = t_w \cdot \varepsilon$	$t_4 = t_p + t_{tr}$	$t_5 = t_r$

Рис. 5 Тривалість етапів обслуговування замовлення системою

де t_b - час на прийняття замовлення до системи (в більшості випадків наближається до 0); t_c - час на визначення належності замовлення до певної класифікаційної групи; t_f - час на визначення обслуговуючого апарату, тобто час на прийняття управлінського рішення щодо джерел фінансування певних витрат; t_{sys} - час на перевірку стану апарату, тобто час, необхідний для встановлення достатності фінансових ресурсів для обслуговування даного замовлення; t_w - час на очікування відновлення працездатності відповідного обслуговуючого апарату у разі його недоступності або вивільнення апарату; ε - Булева змінна, яка набуває значення 1 у разі зайнятості обслуговуючого апарату або його непрацездатності, та 0 у разі, якщо апарат вільний та готовий для обслуговування замовлення; t_p - час необхідний для оформлення платежу; t_{tr} - час проходження платежу по рахунках підприємства; t_r - час на відновлення працездатності апаратів, тобто приведення їх у стан готовності до обслуговування наступних замовлень.

Відповідно, можна виділити декілька станів проходження замовлення через систему: замовлення надійшло в систему, замовлення готується до обслуговування, замовлення очікує на обслуговування, замовлення обслуговується, замовлення залишило систему, а апарат відновлює свою працездатність. Дано визначення сутності кожного зі станів.

Отже стан «замовлення готується до обслуговування» полягає в тому, що здійснюються підготовчі роботи до обслуговування замовлення, а саме (рис. 2): визначається класифікаційна група, встановлюється апарат чи група апаратів, які будуть обслуговувати це

замовлення, тобто встановлюються джерела фінансування, перевіряється працездатність апарату, тобто наявність достатньої кількості фінансових ресурсів для обслуговування відповідного замовлення.

Стан «замовлення очікує на обслуговування» виникає в тому випадку, якщо виділені для даного замовлення апарати зайняті, тобто фінансових ресурсів, які складають потужність певного апарату недостатньо для задоволення замовлення. Якщо замовлення очікує на обслуговування, воно становиться в чергу згідно з пріоритетністю платежів. Час очікування може бути необмеженим, тобто коли замовлення може очікувати на відновлення працездатності апарату скільки завгодно довго. Так, наприклад, у разі відсутності терміну платежу та санкцій за несвоєчасну сплату замовлення може очікувати на сплату достатньо довго.

Однак, є ситуації (а їх більшість), коли термін очікування обмежений. В ролі таких обмежень можуть виступати термін сплати за контрактом, термін дії платіжного документу, термін обігу боргового зобов'язання, термін сплати обов'язкових бюджетних платежів, тощо. Ці терміни є обмеженнями, оскільки не тільки впливають на дійсність платіжних документів, контрактів, тощо, а їх невиконання веде до виникнення фінансових втрат у вигляді штрафів, пені та неустойок. В такому випадку є два варіанти дій.

Перший варіант – замовленню відмовлено в обслуговуванні, тобто замовлення залишає систему незадоволеним. Однак такі дії можуть призвести до виникнення штрафних санкцій з боку суб'єкта, який виставив цю вимогу.

Другий варіант – це перевод замовлення в стан «замовлення готується до обслуговування», тобто перегляд прийнятих управлінських рішень щодо джерел фінансування. В цьому випадку замовлення не залишає систему, а переходить на обслуговування до іншої групи обслуговуючих апаратів.

Наступний стан – це «замовлення обслуговується». Він характеризується тим, що з загальної доступної суми джерела фінансування (потужність апарату) виділена певна сума для виконання замовлення, робляться відповідні дії щодо оформлення платежу та його проходження по рахунках підприємства. Час, коли апарат обслуговує замовлення, є часом обслуговування [10, 12]. В системі управління фінансовими потоками час обслуговування триває від моменту, коли прийняте управлінське рішення щодо виділення певної суми на фінансування даного замовлення починає реалізовуватись, тобто робляться відповідні дії щодо оформлення платіжного документу в паперовій та електронній формі, передачі документів до банку, прийняття банком документів до сплати до момент списання коштів з рахунку підприємства та отримання підприємством виписки з банку або іншого документу, який підтверджує проходження платежу.

Час, який відводиться на відновлення працездатності апарату нами розуміється як час, необхідний для накопичення суми фінансових ресурсів, достатніх для обслуговування нового замовлення, яке надійшло в систему і було розподілено для обслуговування даним апаратом, або наступного замовлення, яке очікувало в черзі на обслуговування.

Необхідно зазначити, що для замовлень однієї класифікаційної групи час очікування на обслуговування та час обслуговування при інших рівних умовах може бути різним, що обумовлено об'єктивними (режим роботи підприємства, режим роботи банківської установи, стандартний час на відновлення працездатності системи при використанні різних обслуговуючих апаратів, тощо) та суб'єктивними (людський фактор, негаразди в комп'ютерній системі платежів, тощо) причинами. Тому, як зазначалося вище при розрахунку часу обслуговування та визначення щільності розподілу часу обслуговування (1) використовується математичне очікування часу обслуговування $\bar{t}_s$. Однак, з іншого боку сам час роботи системи, час знаходження замовлення в системі, час обслуговування та їх складові

елементи (рис. 3) є об'єктом прийняття управлінських рішень щодо вдосконалення системи управління фінансовими ресурсами та організації платіжної дисципліни на підприємстві.

Метою управління часом роботи системи, часом знаходження замовлення у системі та часом відновлення працездатності апаратів є мінімізація витрат часу на здійснення відповідних етапів за рахунок вдосконалення системи управління фінансовими потоками на підприємстві задля прискорення обігу коштів, а, відповідно, й підвищення рівня його ділової активності.

Для розробки напрямків вдосконалення системи управління фінансовими потоками підприємства та мінімізації витрат часу необхідно встановити основні чинники, що впливають на ефективність функціонування системи. Традиційно всі фактори класифікуються на внутрішні та зовнішні. Розглянемо ці чинники стосовно складових елементів кожного з етапів (табл. 1).

Як видно з наведеної таблиці, чинників, що впливають на час роботи системи управління фінансовими потоками підприємства небагато. Однак, кожен з них грає суттєву роль у встановленні тривалості окремих етапів обслуговування замовлення, а, відповідно і впливає на ефективність функціонування системи в цілому.

Найбільш впливовими внутрішніми чинниками є оперативність роботи фінансової служби та наявність, регламентованість і відпрацьованість процедур розробки, прийняття і реалізації управлінських рішень. Це обумовлено тим, що саме вказані внутрішні фактори віддзеркалюють організацію фінансової та управлінської роботи на підприємстві, впорядкованість системи управління, відповідність менеджменту (в т.ч. фінансового менеджменту, як складового елемента системи управління в цілому) вимогам сучасного бізнес-середовища.

Таким чином, задля формування ефективної системи управління фінансовими потоками підприємства необхідною умовою є розробка впорядкованих процедур, які регламентують діяльність фінансової служби підприємства та порядок розробки, прийняття і реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства. Слід також зауважити, що відпрацьованість вказаних процедур впливає не тільки на час роботи СМО фінансових потоків підприємства, а і на витрати, пов'язані з функціонуванням цієї системи, оскільки будь-яка затримка з платежами може призвести до пред'явлення з боку контрагентів штрафних санкцій, пені, неустойок, тощо. Крім того, несвоєчасне прийняття управлінських рішень в умовах сучасного бізнес-середовища призводить до втрати можливого прибутку та виникнення додаткових витрат. Відповідно, як видно з вище викладеного, управління часом обслуговування є одним з основних складових елементів процесу формування ефективної системи управління фінансовими потоками на підприємстві.

Таблиця 1

**Внутрішні та зовнішні чинники,
що впливають на час реалізації етапів роботи СМО фінансових потоків підприємства**

№ п/п	Етап	Складові елементи етапу	Документальне підтвердження	Чинники	
				Внутрішні	Зовнішні
1	Замовлення надійшло	Отримано сигнал про надходження замовлення	Виписка банку, авізо, телексне повідомлення.	1. Оперативність роботи фінансової служби.	1. Режим роботи банківської установи.
		Реєстрація замовлення	Акцепт, прийняття платіжного документу до обробки	2. Наявність встановленого порядку обробки платіжних документів. 3. Ефективність роботи програмного забезпечення (ПЗ), системи «Банк-Клієнт»	2. Порядок проходження платежів — списання з рахунків (обов'язкова реєстрація, процедура авізування, авалювання банком, тощо).
2	Замовлення готується до обслуговування	Визначення належності замовлення до певної класифікаційної групи.	Результати обробки замовлення програмним забезпеченням (ПЗ)	1. Ефективність роботи ПЗ. 2. Відповідність ПЗ потребам та особливостям роботи підприємства.	—
		Визначення обслуговуючого апарату.	Управлінське рішення (розпорядження, наказ, доручення, тощо)	1. Ефективність роботи ПЗ. 2. Наявність, регламентованість та відпрацьованість процедур розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень	—
		Перевірка стану апарату	Довідка фінансової служби	1. Оперативність роботи фінансової служби. 2. Ефективність роботи програмного забезпечення, системи «Банк-Клієнт»	1. Режим роботи банківської установи. 2. Порядок підтвердження банком доступності певних джерел фінансування (кредити, акредитив, вексельні розрахунки)

Продовження табл. 1

№ п/п	Етап	Складові елементи етапу	Документальне підтвердження	Чинники	
				Внутрішні	Зовнішні
3	Замовлення очікує на обслуговуван ня	Очікування відновлення працездатності або вивільнення відповідного обслуговуючого апарату.	Нові кредитні договори. Акредитивні договори, договори авалювання, індосаменту, доміціяції, тощо. Виписка банку. Довідка фінансової служби.	1. Наявність, регламентованість та відпрацьованість процедур розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень. 2. Оперативність роботи фінансової служби. 3. Ефективність роботи програмного забезпечення, системи «Банк-Клієнт»	1. Режим роботи банківської установи. 2. Порядок проходження платежів – надходження на рахунки (обов'язкова реєстрація, авізування, авалювання банком, тощо).
4	Замовлення обслуговуєть ся	Оформлення платежу. Проходження платежу по рахунках підприємства.	Платіжні документи (документарна та електронна форма). Авізо. Виписка банку.	1. Оперативність роботи фінансової служби. 2. Ефективність роботи програмного забезпечення, системи «Банк-Клієнт»	1. Режим роботи банківської установи. 2. Порядок проходження платежів – списання з рахунків.
5	Апарат відновлює працездатніс ть	Відновлення виробничої потужності апарату	Нові кредитні договори. Виписка банку. Довідка фінансової служби.	1. Наявність, регламентованість та відпрацьованість процедур розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень. 2. Оперативність роботи фінансової служби. 3. Ефективність роботи програмного забезпечення, системи «Банк-Клієнт»	1. Режим роботи банківської установи. 2. Порядок проходження платежів – надходження на рахунки. 3. Порядок підтвердження банком доступності певних джерел фінансування.

Література

1. Альбеков А.У., Митько О.А. Коммерческая логистика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 416 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Бланк И.А. Управление использованием капитала. – К.: «Ника-Центр», 2000. – 656 с.
4. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. – Київ: Молодь, 1997. – 1000с.
5. Бронштейн И.Н., Семендяев К.А., Справочник по математике для инженеров и учащихся втузов. – М.: Наука, 1986. – 544 с.
6. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. Пер. с англ./ Гл. ред. серии Я.В. Соколов, 1995.- 800 с.
7. Глазунов В.М. Финансовый анализ и оценка реальных инвестиций. – М.: Финстат-Информ, 1997. – 258 с.
8. Єрмошкіна О.В. Побудова системи управління фінансовими потоками підприємства в ринкових умовах // Економічний вісник Національного гірничого університету. №3. – Дніпропетровськ: РИК НГУ, 2003 – с. 56-63
9. Нагловский С.Н. Логистика проектирования и менеджмента производственно-коммерческих систем. – Калуга: Манускрипт. 2002. – 336 с.
10. Новиков О.А., Петухов С.И. Прикладные вопросы теории массового обслуживания. – М.: Советское радио, 1969. – 400 с.
11. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
12. Розенберг В.Я., Прохоров А.И. Что такое теория массового обслуживания? – М.: Советское радио, 1965. – 256с.
13. 7 нот менеджмента. Настольная книга руководителя. – М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2002. – 652 с.
14. Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко Е.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. – Учебное пособие. – К.: Абсолют-В, Эльга, 1999. – 304 с.
15. Статистичний щорічник України за 2004 р. / Під ред. Осауленка О.Г. – К.: «Консультант», 2005. – 592 с.
16. Формирование хозяйственных решений. / Под общ. ред. В. М. Хобты – Донецк: «Капитан», 2003. – 416 с.
17. Чухланцев Д.О. Моделирование финансовых потоков в вертикально интегрированной компании и рационализации ее взаиморасчетов с контрагентами. Диссерт. ... канд. экон. наук. 08.00.13 – математические и инструментальные методы экономики. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2002. – 182 с.
18. The Portable MBA / Robert F. Bruner, Mark R. Eaker, R. Edward Freeman ... [et al.]. - 4th Ed. - 2003. – 343 p.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Шевцовою О.Й. 9.06.06

Надійшла до редакції
31.05.06

УДК 622.7: 622.341: 658.152 (477.63)

Шатирьова С.С.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КРИВОРІЗЬКОГО ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО КОМБІНАТУ ОКИСЛЕНИХ РУД

Сформульовано основні передумови залучення окислених руд у переробку, визначено головні складові інвестиційної привабливості добувництва та експлуатації КГЗКОР.

Basic pre-conditions of involving of the oxidized ores in processing are formulated, the main ingredients of investment attractiveness of building and exploitation of KGZKOR's are determined.

Залізорудна база Кривбасу представлена не тільки значними запасами багатих руд, але й величезними обсягами окислених (важкозбагачуваних) руд. Наявність їх у відвалах складає близько 600 млн. тонн, в контурах діючих кар'єрів – більше мільярда тонн.

Проблема залучення даного ресурсу виникла ще у 60-х роках ХХ сторіччя, коли робилися спроби створення досконалішої технології збагачення замість існуючих екологічно і економічно неефективних. Спочатку широко використовувалася обжиг-магнітна схема, значно пізніше виник метод сухої магнітної сепарації, екологічно чистіший і економічно вигідніший, ніж попередній.

В даний час не сформульовані основні передумови залучення окислених залізистих кварцитів у переробку, нечітко визначені головні складові інвестиційної привабливості добувництва та подальшої експлуатації Криворізького гірничо-збагачувального комбінату окислених руд. У публікаціях недостатньо приділено уваги даному виду залізорудної сировини, стратегічно важливому для стабільного розвитку гірничо-металургійного комплексу України.

Метою статті є виявлення основних передумов залучення окислених залізистих кварцитів у промислове виробництво як сировини для отримання залізорудних окатишів, а також оцінка інвестиційної привабливості Криворізького гірничо-збагачувального комбінату окислених руд.

Значні наукові розробки в сфері вдосконалення й інноваційної модернізації технологічних процесів, а також проблема вичерпання запасів легкозбагачуваної руди та вибуття виробничих потужностей, стали основними причинами створення проекту будівництва спеціального комбінату з переробки накопичених відвалів – Криворізького гірничо-збагачувального комбінату окислених руд (КГЗКОР).

Комбінат почав проектуватися та будуватися відповідно до багатосторонньої угоди, підписаної в 1983 році між СРСР, Румунією, Словаччиною, НДР і Угорщиною (пізніше Угорщину в договорі замінила Болгарія). Всі перелічені країни були членами Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ). Проект носив компенсаційний характер, тобто розрахунки передбачалося здійснювати готовою продукцією – залізорудними окатишами. Щорічно планувалося, переробляючи на трьох установках комбінату 26 млн. тонн окисленої руди, виробляти 10 млн. тонн окатишів [1].

Безпосереднє будівництво КГЗКОР почалося у 1985-му році, проте в зв'язку з недостатнім фінансуванням продовжувалося дуже повільно. Терміни здійснення проекту були визначені в період з 1985 по 1990 роки. Після розпаду СРСР і соціалістичного табору ситуація корінним чином змінилася: будівництво комбінату продовжили тільки Україна, Румунія і Словаччина.

Кошторисна вартість об'єкту за даними дирекції КГЗКОР визначалася в сумі \$2,4 млрд. [1]. Пайова участь України складала 56,4%. Всього за роки будівництва було освоєно \$1,65 млрд., зокрема СРСР – \$740 млн. і Україною ще \$144 млн. Таким чином, частка освоєння

капіталовкладень Україною складає \$884 млн. або 65,1% від повного обсягу робіт, що підлягає виконанню українською стороною. Румунська сторона виконала свою частину робіт на 81,1%, словацька – на 59,8%. Всього освоєно всіма учасниками будівництва 66,2% капітальних вкладень.

Загальний обсяг капітальних вкладень на будівництво КГЗКОР за зведенням витрат наведено в табл. 1 [1].

Таблиця 1

Зведення витрат I черги будівництва КГЗКОР

Найменування витрат	Розрахункова кошторисна вартість, млн. грн.	
	Всього	зокрема залишок загальної розрахункової вартості (підлягає виконанню)
Капіталовкладення з ПДВ і засобами на покриття інфляційних процесів – всього	8979,13	6349,99
Об'єкти виробничого призначення	8117,64	5773,75
База ОРСу	10,00	6,04
Об'єкти житлово-цивільного призначення	773,63	570,20
База будіндустрії	77,86	0
Крім того, кошторисна вартість об'єктів, що передаються іншим міністерствам замовником:		
- Міненерго України	75,62	40,21
- Міністерство транспорту України	149,78	113,07
- Мінгазпром СРСР	6,18	0
- Міністерство цивільної авіації СРСР	9,95	0
Те ж, без ПДВ і засобів на покриття інфляційних процесів - всього	7558,59	4991,86
Об'єкти виробничого призначення	6880,10	4598,62
База ОРСу	8,60	4,64
Об'єкти житлово-цивільного призначення	592,03	388,60
База будіндустрії	77,86	0
Крім того, кошторисна вартість об'єктів, що передаються іншим міністерствам замовником:		
- Міненерго України	66,24	30,83
- Міністерство транспорту України	123,39	86,68
- Мінгазпром СРСР	6,18	0
- Міністерство цивільної авіації СРСР	9,95	0

Найбільшу питому вагу в загальній сумі капітальних вкладень складають інвестиції в об'єкти виробничого призначення (90%), найменшу – інвестиції в базу відділу робочого постачання (0,1%).

Розрахункова вартість промислового будівництва I черги КГЗКОР з виділенням вартості об'єктів, введених до експлуатації незавершеного будівництва та залишку кошторисної вартості, визначена за станом на 01.01.04г. у поточних цінах і наведена в табл. 2 [1].

Таблиця 2

Розрахункова вартість промислового будівництва, млн. грн.

Найменування показників	СМР	Устаткування	Інші	Всього
Розрахункова вартість будівництва із ПДВ і засобами на покриття інфляційних процесів, зокрема:	2583,83	2049,72	3242,56	7876,11
- вартість об'єктів, введених до експлуатації	209,57	28,91	289,33	527,81
- незавершене будівництво	497,76	107,46	1122,61	1727,83
- залишок кошторисної вартості	1876,50	1913,35	1830,62	5620,47
Те ж, без ПДВ і засобів на покриття інфляційних процесів, зокрема:	2583,83	2049,72	2040,79	6674,34
- вартість об'єктів, введених до експлуатації	209,57	28,91	274,15	512,63
- незавершене будівництво	497,76	107,46	1075,39	1680,61
- залишок кошторисної вартості	1876,50	1913,35	691,25	4481,10

Питома вага вартості об'єктів вже введених до експлуатації в розрахунковій вартості будівництва дорівнює 7%, незавершеного будівництва – 22%, освоєнню підлягає ще 71% кошторисної вартості.

Розподіл капіталовкладень в промислове будівництво по цехах і об'єктах з урахуванням витрат не в обсягу інвестицій наведений в табл. 3 [1].

Аналіз структури капітальних вкладень за виконаним коректуванням проекту показує, що основна частка коштів (67%) направлена безпосередньо на створення потужностей з переробки сировини – дроблення, збагачення окислених кварцитів (з урахуванням хвостового господарства) і грудкування концентратів.

Основні промислово-виробничі фонди за проектом визначені за даними зведеного кошторисного розрахунку і наведені у табл. 4 [1].

Максимальну питому вагу у вартості основних промислово-виробничих фондів має збагачувальна фабрика, що включає дослідно-промислову секцію флотаційно-магнітного збагачення – 35%. Загальнокомбінатським цехам також належить значна питома вага у вартості основних фондів – 27%, сировинна база має набагато менше значення питомої ваги – 10%, що нерозривно пов'язано з відсутністю додаткових витрат на розвідку та видобуток окисленої руди.

Аналіз напрямів інвестицій дозволяє виявити всі об'єкти виробничої системи підприємства, що потребують фінансування, а також визначити обсяги необхідних для цього грошових коштів. Першочерговість інвестиційних вкладень більшою мірою залежить від ролі та значущості того або іншого процесу або об'єкту в загальній виробничій системі.

**Розподіл капіталовкладень в промислове будівництво
по цехах і об'єктах, млн. грн.**

Найменування об'єктів	Раніше виконані вкладення, введені до експлуатації (за станом на 01.01.04)	Незавершене будівництво (за станом на 01.01.04)	Залишок кошторисної вартості (у поточних цінах за станом на 01.01.04)	Розрахункова вартість будівництва (у поточних цінах за станом на 01.01.04)
Сировинна база	46,36	137,19	470,11	653,66
Дробильна фабрика	1,18	145,39	439,01	585,58
Збагачувальна фабрика, зокрема:	2,76	413,97	1781,14	2197,87
- секція доведення концентрату флотацією (дослідно-промислова)	0,00	0,00	228,18	228,18
Хвостове господарство	70,87	231,63	127,74	430,24
Грудкувальна фабрика	3,72	441,19	497,29	942,20
Загальнокомбінатські цехи, зокрема:	391,65	311,23	1161,91	1864,79
- залізничний транспорт	0,00	114,32	254,66	368,98
- зовнішні об'єкти	214,52	48,42	207,89	470,83
ВСЬОГО	516,54	1680,60	4477,20	6674,34
ТЕ Ж, БЕЗ ЗОВНІШНІХ ОБ'ЄКТІВ	302,02	1632,18	4269,31	6203,51

Будівництво об'єктів комбінату української частки було припинено в 1997 році у зв'язку з відсутністю фінансування за рахунок коштів Державного бюджету України і не відновлене до теперішнього часу.

Ступінь готовності об'єктів складає: збагачувальної фабрики – 45%, основного цеху – 90%, дробильної фабрики – 30-40%, налагоджено тепло- і водопостачання [2]. Разом із комбінатом планувався і зводився районний центр Долінська, в якому були збудовані багатоповерхові будинки для 8 тисяч працівників КГЗКОР та їх родин, а також створено розгалужену інфраструктуру та соціальну сферу (румунська і словацька сторони збудували два дитячі садки і дві школи).

В даний час на недобудованому підприємстві працює близько 1 тисячі чоловік, зайнятих в ремонтно-механічному, автотранспортному і тепловому цехах.

Кабінет Міністрів України Розпорядженням від 16.10.99г. №1903 ухвалив рішення про завершення будівництва і коректування затвердженого проекту КГЗКОР із введенням першого пускового комплексу до експлуатації в 2002 році, але через відсутність коштів для фінансування ці роботи не виконувалися.

Кабінет Міністрів України Розпорядженням від 01.11.03г. №661-р ухвалив рішення про створення міжвідомчої робочої групи для проведення консультацій з країнами-учасниками будівництва КГЗКОР і з потенційними інвесторами з організації подальшого будівництва комбінату [3].

**Основні промислово-виробничі фонди
по цехах і об'єктах**

Найменування об'єктів	Вартість основних промислово-виробничих фондів, млн. грн.
Сировинна база	652,45
Дробильна фабрика	580,80
Збагачувальна фабрика, зокрема:	2186,15
- дослідно-промислова секція флотаційно-магнітного збагачення	245,40
Хвостове господарство	252,10
Грудкувальна фабрика	936,24
Загальнокомбінатські цехи, зокрема	1701,42
- залізничний транспорт	365,01
- зовнішні об'єкти	429,86
ВСЬОГО	6309,16
ТЕ Ж, БЕЗ ЗОВНІШНІХ ОБ'ЄКТІВ	5879,30

14.12.05 Верховною Радою України був зареєстрований Проект Закону України «Про особливості приватизації Криворізького гірничо-збагачувального комбінату окислених руд» №8576 [4].

Відповідно до законопроекту передбачається продаж 56,4% акцій підприємства, що належать українській стороні, промислового інвестору на відкритих торгах.

Зобов'язаннями інвестора є:

- здійснення виробництва виключно з використанням накопичених запасів викривних порід і відходів залізної руди діючих підприємств Криворізького басейну;
- заборона перепрофілювання підприємства;
- проведення розрахунків з країнами-учасниками будівництва комбінату;
- створення нових і збереження існуючих робочих місць;
- утримання об'єктів соціально-побутового призначення;
- виконання заходів, пов'язаних зі створенням безпечних умов праці та охороною навколишнього середовища;

- сприяння залученню інвестицій у підприємство;

- сплата поточних платежів до Державного бюджету України та місцевих бюджетів.

Основною метою приватизації КГЗКОР, відповідно до даного законопроекту [4], є:

- реалізація пакету акцій комбінату покупцям, зацікавленим в розвитку підприємства;
- введення комбінату в експлуатацію з метою забезпечення металургійних підприємств залізорудною сировиною;

- проведення розрахунків з країнами-учасниками будівництва КГЗКОР;

- збільшення надходжень коштів до Державного бюджету України.

Інтерес до цього підприємства ґрунтується на тому, що введений до експлуатації комбінат стане найбільшим східно-європейським постачальником залізорудних окатишів.

Проте інвестиційна привабливість КГЗКОР пов'язана не тільки зі значними масштабами виробництва продукції, вона включає і наступні складові:

1) величезні запаси окислених руд попутного видобутку і сировина, що міститься у відвалах, не вимагають спеціальних витрат на їх видобування;

2) близькість кар'єрів і відвалів, що містять окислені залізисті кварцити, до підприємств металургійного комплексу, що дозволяє значно заощадити на транспортних витратах;

3) відносно дорожчання видобутку магнетитових кварцитів і багатих руд у зв'язку з поглибленням діючих кар'єрів;

4) необхідність компенсації скорочення видобутку багатих руд підземним способом у Кривбасі в зв'язку з виснаженням запасів;

5) можливість зменшити собівартість продукції за рахунок виключення витрат на експлуатацію і утримання відвалів.

Крім того, важливо врахувати екологічні і соціальні передумови залучення окислених кварцитів у переробку:

- у зв'язку з відсутністю необхідності формування нових відвалів руди, що попутно видобувається, можна уникнути процесу відведення додаткових земельних територій (у тому числі і безцінних сільгоспугідь);

- можливість зниження екологічного навантаження на навколишнє середовище в районі проведення робіт шляхом скорочення загальних площ відвалів, які виділяють забагато пилу, і маси шкідливих речовин, що проникають у ґрунт, воду і атмосферу;

- в результаті поліпшення екологічної ситуації буде досягнуто зменшення загального рівня захворюваності людей, що проживають в безпосередній близькості до гірничорудного виробництва;

- введення до експлуатації комбінату із збагачення окислених руд дозволить надати робочі місця мешканцям м. Долинська, які дотепер потребують працевлаштування.

Інвестиційна привабливість, доповнена новітніми розробками в галузі збагачення, а також відповідні кроки держави на шляху до вдосконалення законодавства про захист інвестицій, в сукупності сприятимуть організації виробництва залізорудної продукції на основі окислених залізистих кварцитів, а також забезпечать ефективний його розвиток, приносячи не тільки економічну вигоду, але і розширюючи мінерально-сировинну базу народного господарства.

Подальші дослідження повинні бути проведені в галузі вдосконалення технології збагачення окислених руд, створення економічного механізму ефективної експлуатації комбінату, що ґрунтується на всебічному контролі над окремими стадіями виробничого процесу.

Література

1. Общая пояснительная записка к проекту строящегося Криворожского горно-обогатительного комбината окисленных руд. Первая очередь строительства / Том 1. Корректировка утвержденного проекта по заданию Минпромполитики Украины от 30.07.1999 и от 02.08.2004г. – Кривой Рог.: Кривбасспроект, 2004
2. Маскалевич И. История комбината с окисленной кармой – (электрон. ресурс)/способ доступа: URL: <http://www.zerkalo-nedeli.com/nm/show/477/45278/>
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 661-р від 1 листопада 2003р., Київ. - (електрон. ресурс)/способ доступа: URL: <http://www.rada.gov.ua>.
4. Проект Закону України «Про особливості приватизації Криворізького гірничо-збагачувального комбінату окислених руд» №8576 (ініціатор внесення – народний депутат України Матвієнков С.А., в-о 55), зареєстрований 14.12.05р., Київ.

*Рекомендовано до публікації
д.т.н., проф. Пономаренком П.І. 31.05.06*

*Надійшла до редакції
11.05.06*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКОВОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ

На основі розробленої процедури проведено аналіз ефективності податкового середовища України. Визначено вплив на ефективність використання податкового потенціалу України таких факторів як тіньова економіка та податкові пільги.

With the use of a developed procedure, the analysis of efficiency of taxation in Ukraine is conducted. The influence of such factors as shadow economy and tax remissions on the effectiveness of the use of Ukrainian tax potential is determined.

Актуальність проблем, пов'язаних з підвищенням ефективності податкової системи України, спонукає вітчизняних науковців до безупинного пошуку напрямків їх вирішення [1–10; 12; 18–22; 24; 25].

В дослідженні у відповідності до розробленої автором процедури [11] пропонується кількісний аналіз ефективності податкового середовища. Під податковим середовищем (рис.1) розуміється податкова система, як сукупність її статичної та динамічної складових; фіскальні органи, які забезпечують функціонування податкової системи; органи, що формують податкове законодавство.



Рис. 1. Елементи податкового середовища

Очевидно, що показники, які характеризують податкове середовище, залежать від двох головних факторів: повноти виявлення джерел доходів з метою їх оподаткування та мінімізації витрат на стягнення податків. Наявність цих даних дозволяє розрахувати ефект від функціонування податкового середовища, який дорівнює різниці між податковими платежами та витратами на їх стягнення. Однак використання цього показника обмежене як при аналізі динаміки податкових платежів (потрібно додатково врахувати інфляційних процесів), так і при порівнянні між різними країнами (необхідно враховувати паритет купівельної спроможності; територіальні, ресурсні, національні розходження; різницю в чисельності населення та ін.). Тому для визначення ефективності податкового середовища України використовуємо показник m , який розраховується як відношення суми податкових платежів Π і зборів у соціальні фонди $З_c$ до витрат держави B_d (а також до суми витрат

держави і платників податків $B_d + B_n$). Використання в знаменнику доданку B_n обґрунтоване тим, що це дозволяє врахувати витрати платників податків на функціонування податкового середовища.

Якщо врахувати, що витрати платників податків B_n не менш, чим у п'ять разів вищі за витрати держави B_d [12, с. 15], то розрахунок m значно спрощується, тому що держава веде облік витрат на утримання ДПА, митних служб, соціальних фондів та ін. З урахуванням цього прийемо $B_d + B_n = 6 \times B_d$.

У той же час витрати на адміністрування й сплату податків $6 \times B_d$ варто вважати мінімальними в порівнянні з дійсним рівнем в Україні, де як тіньова економіка, так і недосконалість податкового законодавства не дозволяють проводити паралелі з державами з розвинутою ринковою економікою, де господарське законодавство удосконалюється протягом багатьох років і сприяє розвитку країни в цілому та добробуту її платників податків [12, с. 15].

Слід зазначити, що при проведенні розрахунків не цілком враховувалися витрати держави на статичну складову податкової системи (розробка податкового законодавства та ін.), а також частина витрат, що забезпечують функціонування динамічної складової податкової системи (витрати інших контролюючих органів), оскільки ці витрати у порівнянні з врахованими незначні [13] і за ними не ведеться спеціальний облік (на функціонування фіскального середовища).

Отже, в розрахунках використаємо показник m у наступних інтерпретаціях:

$$m_1 = \frac{\Pi}{B_d}, \text{ разів.} \quad (1)$$

З урахуванням витрат платників податків:

$$m_2 = \frac{\Pi}{6 \times B_d}, \text{ разів.} \quad (2)$$

Аналогічно, але з урахуванням зборів у соціальні фонди:

$$m_3 = \frac{\Pi + Z_c}{B_d}, \text{ разів,} \quad (3)$$

$$m_4 = \frac{\Pi + Z_c}{6 \times B_d}, \text{ разів.} \quad (4)$$

Розрахунок показника m за формулами (1–4) виконаний за даними [13; 14], а результати зображені на рис. 2.

Безумовно, наочне перевищення податкових платежів над витратами на їх стягнення, ніж, наприклад, на рубежі XIII–XVIII ст., коли часто лише п'ята частина сплачених населенням коштів надходила в скарбницю [15, с. 33–34].

Проте, можна зробити наступні висновки:

зниження та коливання показника m у період 1995–2000 рр. обумовлено змінами у витратах на адміністрування, однак подальше зростання цих витрат не призвело до зниження m , про що свідчить поступове підвищення ефективності адміністрування податків і зборів в Україні в останні чотири роки аналізованого періоду (2001–2004 рр.);

додаткове використання в розрахунках зборів у соціальні фонди і витрат на їх адміністрування знижує показник m ; отже ефективність адміністрування останніх нижча, ніж ефективність адміністрування податків і зборів, контрольованих ДПА і митною

службою; виключенням є період 2000-2001 рр., при цьому в 2001р. ефективність функціонування цих фіскальних органів відрізнялася несуттєво,

врахування у розрахунках витрат платників податків, пов'язаних з функціонуванням податкового середовища, значно знижує показник m , але дозволяє оцінити віддачу податкової системи для суспільства, а не тільки з позицій фіскальних органів.

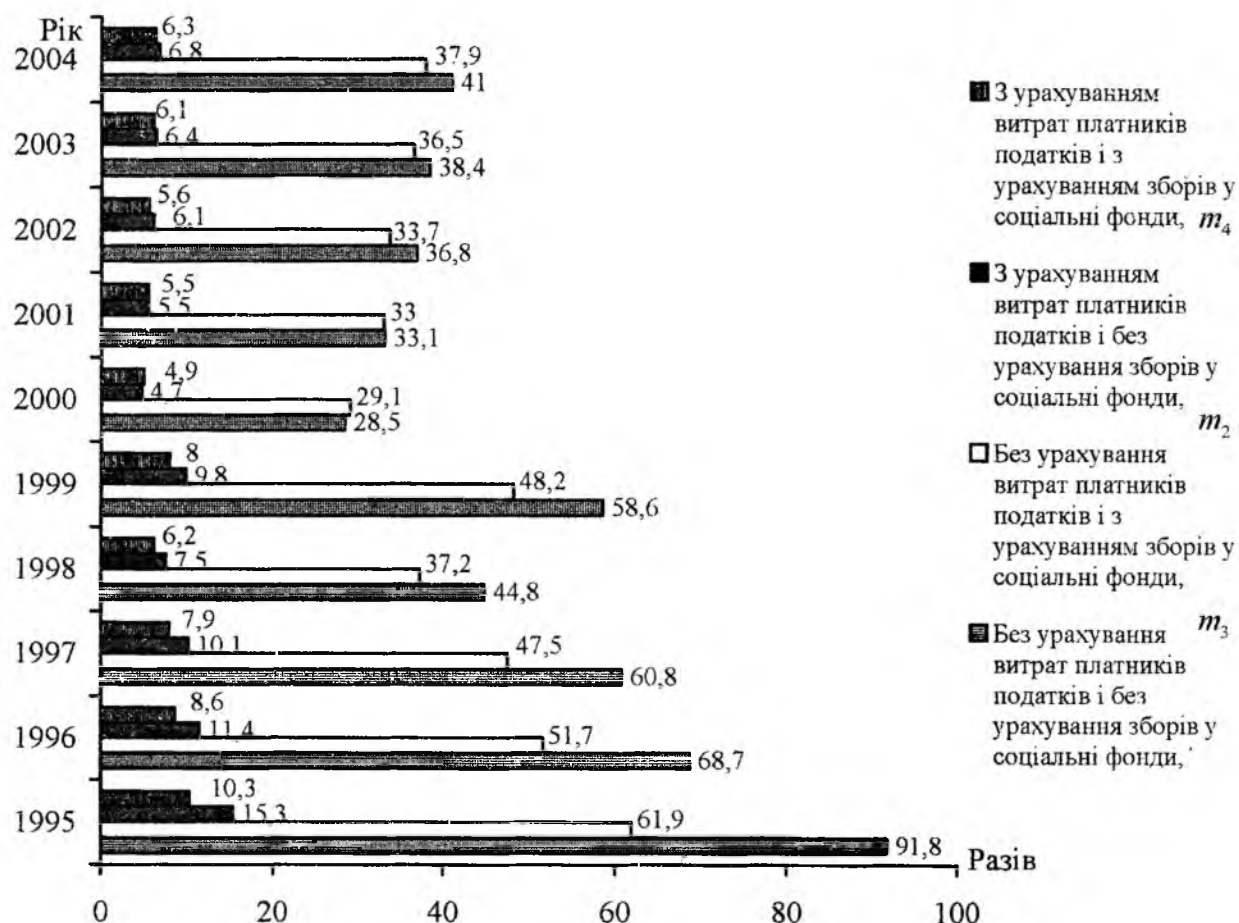


Рис. 2. Динаміка відношення надходжень податків і зборів до витрат на адміністрування та сплату податків і зборів в Україні в період 1995-2004 рр.

Виконання цього напрямку аналізу можливе із застосуванням не використовуваного раніше при дослідженні ефективності податкової системи методу функціонально-вартісного аналізу (ФВА). Використання цього методу полягає в тому, що він дозволяє порівняти ефективність адміністрування кожного з податків. Однак це є задачею окремого дослідження.

Обчислений за формулами (1-4) показник m є основою методу ФВА, є узагальнюючою характеристикою функціонування фіскальних органів і носить попередній характер в аналізі ефективності податкового середовища. Проведені за формулами (1-4) розрахунки свідчать про те, що в останні роки намітилися тенденції, які вказують на збільшення ефективності адміністрування податків в Україні. Однак наявність проблем із відшкодуванням ПДВ, зростання податкового боргу вказують на зворотне.

Це вимагає проведення подальшого аналізу ефективності податкового середовища. Відповідно до розробленої процедури [11] пропонується наступне визначення ефективності динамічної складової (системи податкового провадження) податкової системи:

$$E_{\text{пс}} = \frac{\Pi + C}{\Pi_{\text{н}} + \Pi_{\text{п}} + \Pi_{\text{те}}} \times 100, \% \quad (5)$$

де C – санкції за порушення податкового законодавства, грн.;

$\Pi_{\text{н}}$ – нараховані згідно з діючим законодавством податки (визначаються як сума фактичних податкових доходів бюджету Π і податкового боргу (недоїмки) $\Pi_{\text{б}}$), грн.;

$\Pi_{\text{п}}$ – реальні втрати податкового потенціалу від наданих податкових пільг, грн.;

$\Pi_{\text{те}}$ – недоотримані податки через наявність тіньової (прихованої) економіки, грн.

При цьому відповідно до рекомендацій у знаменнику формули (5) доданок втрат податкового потенціалу від наданих податкових пільг $\Pi_{\text{п}}$ буде використовуватись у випадку, коли податкове навантаження (і $\Pi_{\text{н}}$ зокрема) буде менше максимально припустимого податкового тягара, а також у випадку необґрунтованості податкових пільг.

Тому, перш ніж приступити до розрахунків за формулою (5), визначимо значення податкового коефіцієнта $K_{\text{п}}$, який в публікаціях часто визначають, як податковий тиск, податковий тягар, податкове навантаження. У офіційній статистиці [16, с. 34, 37] приводяться значення, розраховані за формулою:

$$K_{\text{п1}} = \frac{\Pi}{\text{ВВП}} \times 100, \% \quad (6)$$

Але розрахунок за формулою (6) занижує реальні рівні податкового тиску, тому що не враховує зборів у фонди соціального страхування $З_{\text{с}}$. Виходячи з цього, з урахуванням $З_{\text{с}}$ маємо:

$$K_{\text{п2}} = \frac{\Pi + З_{\text{с}}}{\text{ВВП}} \times 100, \% \quad (7)$$

Однак фактично існуючий податковий коефіцієнт буде дорівнювати:

$$K_{\text{п3}} = \frac{\Pi + З_{\text{с}} + B_{\text{п}}}{\text{ВВП}} \times 100, \% \quad (8)$$

Якщо до того ж врахувати податковий борг $\Pi_{\text{б}}$ (з урахуванням заборгованості платників податків перед фондами соціального страхування [14]), то одержимо податковий тиск, який відповідно до діючого законодавства діяв би на платників податків, але, через наявність недоїмки, не реалізований на практиці:

$$K_{\text{п4}} = \frac{\Pi + \Pi_{\text{б}} + З_{\text{с}} + B_{\text{п}}}{\text{ВВП}} \times 100, \% \quad (9)$$

Тобто $K_{\text{п4}}$ – це теоретичний податковий тягар. У розрахунках за формулою (9) в якості податкового боргу використовується його фактичний стан на кінець кожного року, а не приріст за кожний рік. Це дозволяє розрахувати теоретичний податковий тягар на кінець року. Слід зазначити, що визначений з урахуванням списаного податкового боргу коефіцієнт $K_{\text{п4}}$ був би вищий за $K_{\text{п4}}$, розрахований на кінець року. Незважаючи на негативні наслідки практики списання податкових боргів (стимулювання збільшення недоїмки, оскільки ймовірно очікування платником подальшого списання, та ін.), якщо держава йде назустріч платникам і списує їх, значить визнає, що навантаження вище припустимого (не враховуючи ті випадки, коли це досягається лобюванням інтересів). Отже, суми списання можна не враховувати в розрахунку $K_{\text{п4}}$.

Крім цього, у розрахунках не враховувався вплив тіньової економіки з метою з'ясування податкового тиску на законслухняних платників податків. У протилежному випадку (з урахуванням тіньової економіки податкові коефіцієнти K_{Pi} будуть нижчі) результати розрахунків дозволили б рекомендувати збільшення податкового навантаження на економіку.

Розрахунок податкових коефіцієнтів K_{Pi} було виконано за даними із джерел [13; 14; 16; 17], а результати розрахунків зображені на рис. 3.

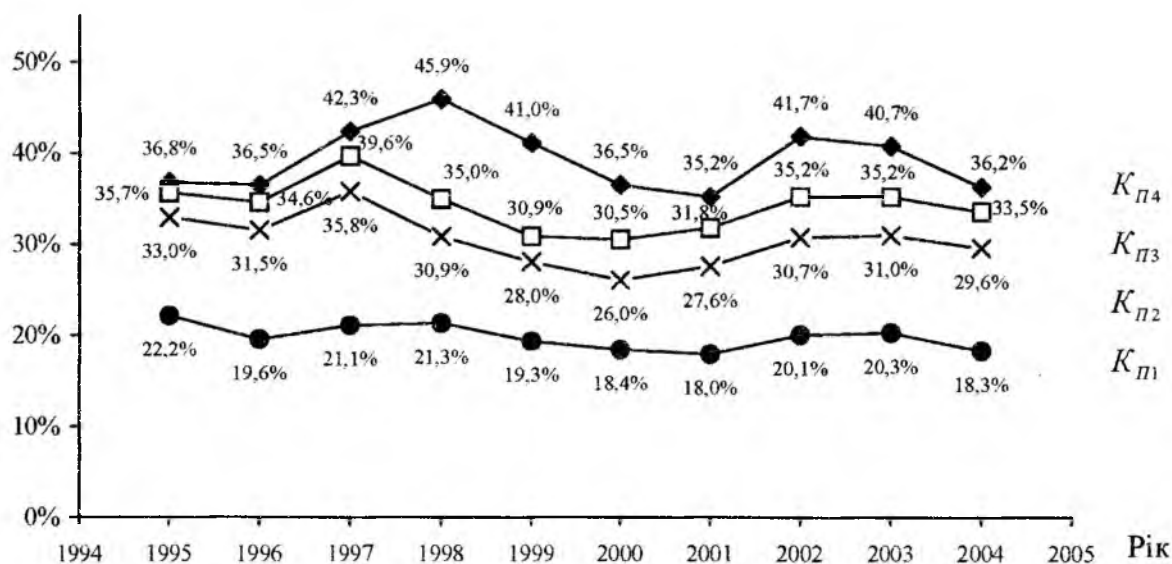


Рис. 3. Податкові коефіцієнти K_{Pi} в Україні за період 1995-2004 р.

Аналіз отриманих результатів розрахунку податкових коефіцієнтів та історія розвитку податкового середовища України дозволяють зробити наступні висновки.

Спочатку аналізованого періоду і до 1996 р. відбулося зниження податкових коефіцієнтів. До 1998 р. спостерігається зростання коефіцієнтів, але темп приросту $K_{п4}$ випереджає інші коефіцієнти через збільшення в 4,2 рази податкового боргу, а це є ще одним підтвердженням того факту, що після податкової реформи 1997 р. податкове навантаження на економіку збільшилося. Незважаючи на те, що в цілому тенденції зміни кожного з податкових коефіцієнтів збігаються (за винятком 1998 р.), у період 1999-2001 рр. на тлі значного зниження $K_{п4}$ (на 10,8%) і незначного зниження $K_{п1}$ (на 3,3%), на 8,2% знижується $K_{п2}$ і на 7,8% – $K_{п3}$. Збільшення витрат на адміністрування податків і зборів, контрольованих ДПА, із 359,2 млн. грн. у 1999р. до 851,9 млн. грн. у 2000 р. сприяло поліпшенню адміністрування податків.

Протягом усього розглянутого періоду етап 1999-2001 рр. відрізняється найбільшою стабільністю, а 2001 р. – меншим податковим тягарем. Оскільки цей період відзначається зростанням як ВВП, так і податкових платежів (із урахуванням інфляції), то податковий коефіцієнт у 1999-2001 р. був оптимальним на рівні $K_{п1opt} = 18\%$ і $K_{п2opt} = 28\%$ (із урахуванням зборів у соціальні фонди). Однак у 2002 році, на тлі зниження темпів приросту ВВП, податковий тиск на економіку збільшився, і якщо коефіцієнти $K_{п1}$, $K_{п2}$, $K_{п3}$ зросли в межах 2,1-3,4%, то зростання у 2,3 рази податкового боргу збільшило коефіцієнт $K_{п4}$ на

6,5%. Надалі до кінця 2004 р. знову паралельно із ростом ВВП спостерігається наближення податкових коефіцієнтів до встановлених вище оптимальних значень.

Незважаючи на те, що підприємства при збільшенні податкового тягара в першу чергу коректують інвестиційні плани, зниження податкового навантаження в період 1998-2001 рр. “не вплинуло позитивно на інвестиційний клімат” не тому, що “податкове послаблення наші товаровиробники використовують непродуктивно” [10, с. 23]. Така ситуація, з одного боку, пояснюється наявністю значних часових лагів у реакції платників податків, що підтверджується поступовим підвищенням інвестиційної активності до кінця 2004 р. З іншого боку, розрахований податковий коефіцієнт не дозволяє судити про податкове навантаження на конкретного платника податків, а це особливо актуальне для України, оскільки у нашій країні податкове навантаження розподіляється між підприємствами та галузями вкрай нерівномірно. Варто також враховувати, що становлення податкової системи України супроводжувалося такими негативними умовами: значним дефіцитом бюджету, незбалансованістю банківської системи, інфляцією і зниженням платоспроможності населення, кризою платежів.

Приймаючи до уваги дослідження і висновки фахівців, які займаються питаннями удосконалення податкових систем, у різних державах величина $K_{\Pi} = 45 - 55\%$ є граничною, і її перевищення призводить як до зниження економічної активності, так і до росту тіньової економіки [2, с. 45; 12, с. 12-13; 18, с. 15-16; 19, с. 44]. При цьому прийняття контрзаходів (зниження податкового навантаження) повинне враховувати той факт, що навіть значні фіскальні послаблення будуть сприяти незначному стимулюванню виробничої активності тільки в довгостроковій перспективі (якщо податковий тягар нижчий або дорівнює оптимальному рівню), отже, не будуть компенсовані очікуваними податковими платежами.

Повертаючись до формули (5), з урахуванням отриманих значень податкового коефіцієнта і відзначених рекомендацій, вважаємо обґрунтованим використання в знаменнику доданка можливих надходжень від суми наданих законодавством податкових пільг Π_{Π} . В якості Π_{Π} використовуємо не абсолютні значення пільг $\Pi_{\Pi A}$, а “реальні втрати бюджету” [17] від їх надання. Під останніми ДПА виділяє: оподаткування за нульовою ставкою ПДВ при експорті товарів; зниження оподатковуваного прибутку на суму балансових збитків попередніх звітних періодів; пільги по акцизному збору вітчизняним виробникам спирту, алкогольної продукції і тютюнових виробів; адресні пільги окремим платникам податків; відстрочка і розстрочка податкових платежів й ін.

У 1999 р. ці втрати склали 49% [20, с. 35] від загальної суми пільг, а по попередніх розрахунках із 36,2 млрд. грн. податкових пільг у 2001 р. реальні втрати бюджету склали 21,3 млрд. грн., тобто 59% [20, с. 39-40] (фактично податкові пільги в 2001 р. склали 51,2 млрд. грн.). У 2002 р. реальні втрати від податкових пільг склали 57% (31,9 млрд. грн. з 56,3 млрд. грн.) [17], у 2003 р. – 55,4 % (36 млрд. грн. з 65 млрд. грн.) [14]. З огляду на ці факти, вважаємо можливим використання в знаменнику формули (5) в якості втрат податкового потенціалу від наданих податкових пільг Π_{Π} мінімального рівня $K_{\Pi \Pi MIN} = 50\%$ від їх абсолютної суми $\Pi_{\Pi A}$ за кожний рік (у випадку, коли при проведенні аналізу відсутні дані реальних втрат від податкових пільг), тобто

$$\Pi_{\Pi} = K_{\Pi \Pi MIN} \times \Pi_{\Pi A} = 0,5 \times \Pi_{\Pi A}, \text{ грн.} \quad (10)$$

Мінімальний рівень втрат обраний для того, щоб показник $E_{\Pi c}$ у розрахунках за формулою (5) не занижувався через можливе відхилення при визначенні Π_{Π} .

Згідно звітних даних, штрафи і санкції (доданок C чисельника формули (5)), сплачені за порушення податкового законодавства у 2002 р., склали 106,9 млн. грн., тобто 0,23% від суми податкових платежів [13]. Той факт, що тільки третина додатково нарахованої в ході контрольних перевірок суми надходить у бюджет, а інша стає податковим боргом [10, с. 22], безперечно свідчить про те, що C збільшуються з ростом податкового боргу. А оскільки недоїмка в 2002 р. та її приріст були максимальними за весь період функціонування податкової системи, то і штрафи за порушення податкового законодавства в попередні роки були б меншими, якби не змінювалися розміри штрафних санкцій. Однак, згідно статистичних даних, штрафи за порушення податкового законодавства в сумі (тому що не виділялись окремо в даних, які наводилися Міністерством фінансів) з фіксованим сільськогосподарським податком і збором на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства в період 1999-2001 рр. коливалися в межах від 74 млн. грн. до 319 млн. грн. чи від 0,29% до 0,87% суми податкових платежів у відповідний період [13]. З огляду на визначений вище рівень податкового тиску (рис. 3) і порівняно низьку частку штрафів і санкцій за порушення податкового законодавства, доданок C в чисельнику формули (5) можна не враховувати.

Ще один доданок чисельника формули (5), а саме – потенційно можливі податкові платежі від легалізації тіньового сектору економіки Π_{TE} – вимагає уточнення. Величина розрахованого вище податкового коефіцієнта K_{Π} дозволяє робити непрямі оцінки рівня тіньової частини в економіці. Оскільки, незважаючи на те, що податковий коефіцієнт лише у 1998 р. (з урахуванням податкового боргу) попадав у межі $K_{\Pi} = 45 - 55\%$, тіньова економіка існує не тільки через податковий тягар, що перевищує припустиму величину (тобто через неефективність статичної складової податкової системи), але і через недосконалість динамічної складової податкової системи й неефективне функціонування фіскальних органів, через інші фактори, які не відносяться до функціонування податкового середовища. Через те, що аналіз існуючих підходів і розробка методики визначення частки тіньової економіки виходить за рамки цього дослідження, використаємо наробітки фахівців, які проводять дослідження в цій галузі.

Так як при визначенні частки тіньової економіки (% до ВВП) використовуються різні підходи до її оцінки і це приводить до розбіжностей у результатах, необхідно їх паралельне використання. Висновки та розрахунки авторів, які займаються цією проблемою, мають значні розходження показника частки тіньової економіки: 40% [21, с. 158], 65% [22, с. 81], 100% [12, с. 14] і т.д. Широка розбіжність показника частки тіньової економіки в розрахунках різних експертів, а також те, що, відповідно до висновків експертів Світового банку, Європейського банку реконструкції і розвитку та Гарвардського університету, тіньова економіка України коливається в межах 47,2–60,0% від ВВП [22, с. 81], не дозволяють однозначно визначити шукану величину та прийняти позицію якого-небудь із дослідницьких колективів. Тому зробимо наступне припущення: у подальших розрахунках показника Π_{TE} частку тіньової економіки України приймаємо на рівні $K_{TE.VVP} = 50\%$ від ВВП. Ця величина нижча середньої з представлених вище, її використання при визначенні Π_{TE} (чи використання більш точного показника при удосконаленні методик визначення частки тіньової економіки) не внесе кардинальних змін у подальший розрахунок та інформативність показника E_{nc} , а також не знизить його через можливу помилку при визначенні Π_{TE} .

При обчисленні Π_{TE} використаємо встановлений вище оптимальний податковий коефіцієнт, рівний $K_{\text{пopt}} = 18\%$, тоді

$$\Pi_{TE} = K_{\text{пopt}} \times K_{TE.VBP} \times VBP = 0,18 \times 0,5 \times VBP, \text{ грн.} \quad (11)$$

Підставивши вихідні дані у формулу (11), наприклад для 1999 р. і 2000 р., одержимо, що втрати податкового потенціалу від тіньового сектора економіки склали відповідно 11,7 млрд. грн. і 15,3 млрд. грн. Ці результати співпадають з [10, с. 22], де констатується, що “відповідно до підрахунків, щорічні втрати бюджетних коштів від ухилянь від сплати податків складають 12-15 млрд. грн.”; а також з експертними оцінками в сумі 12-13 млрд. грн., наведеними за підсумками бюджетної політики у 2000 р. [23, с. 5].

Отже, з урахуванням встановлених аргументів формули (5) визначення ефективності динамічної складової податкової системи (системи податкового провадження) України та формул (10) і (11), остаточно залежність (5) буде наступною:

$$E_{\text{пс}} = \frac{\Pi}{\Pi + \Pi_B + K_{\text{пп мин}} \times \Pi_{\text{па}} + K_{\text{пopt}} \times K_{TE.VBP} \times VBP} \times 100 =$$

$$= \frac{\Pi}{\Pi + \Pi_B + 0,5 \times \Pi_{\text{па}} + 0,18 \times 0,5 \times VBP} \times 100, \% \quad (12)$$

Для повного врахування втрат від тіньової економіки (і більш повного аналізу податкового середовища) додатково проводилися розрахунки з використанням визначеного раніше оптимального податкового коефіцієнта $K_{\text{пopt}} = 28\%$, який враховує втрати податків і зборів бюджету і зборів у соціальні фонди. Крім цього, враховувалася заборгованість платників податків перед соціальними фондами [14]. Оскільки втрати соціальних фондів від наданих пільг (наприклад, на 0,3% у 2001 р. – розрахунок за формулою (12) на основі даних джерела [14]) незначно знижували ефективність використання податкового потенціалу та через відсутність достовірних даних про ці втрати в інші роки аналізу, у розрахунках вони не використовувалися. Результати розрахунків відображені на рис. 4.

Протягом розглянутого періоду система податкового провадження України найбільш ефективною була у 1995 р. Надалі, з ростом податкового боргу та реальних втрат від наданих пільг, ефективність знижувалася. Різке зниження показника $E_{\text{пс}}$ у період 1997-1998рр. є ще одним підтвердженням неефективності податкової реформи в 1997 р. Ріст $E_{\text{пс}}$ у період 1999-2004 рр. узгоджується з попередніми висновками та розрахунками.

У розрахунках (із причин, відзначених при визначенні податкового коефіцієнта) не враховувався списаний податковий борг (наприклад, за станом на 1 листопада 2001 р. був списаний борг у сумі 14,8 млрд. грн. [24, с. 151]; “без оцінки та врахування фінансового стану конкретного боржника” на 6,1 млрд. грн. у період 1994-2001 рр. списано заборгованості перед Пенсійним фондом [14]). У протилежному випадку вже у 2001 р. спостерігалось б зниження ефективності динамічної складової податкової системи $E_{\text{пс}}$. А оскільки такого коректування (списання недоїмки) у 2002 р. не відбулося – це позначилося на результатах розрахунків: ефективність динамічної складової податкової системи понизилася. Таким чином, держава через нездатність стягувати нараховані відповідно до податкового законодавства податки (із тієї причини, що це неможливо зробити через диференціацію і, як наслідок, надмірність податкового навантаження на деяких платників податків), списуючи податкові борги, сприяє росту $E_{\text{пс}}$. Однак через те, що ця практика може призвести до багатьох негативних наслідків, логічною буде рекомендація знижувати

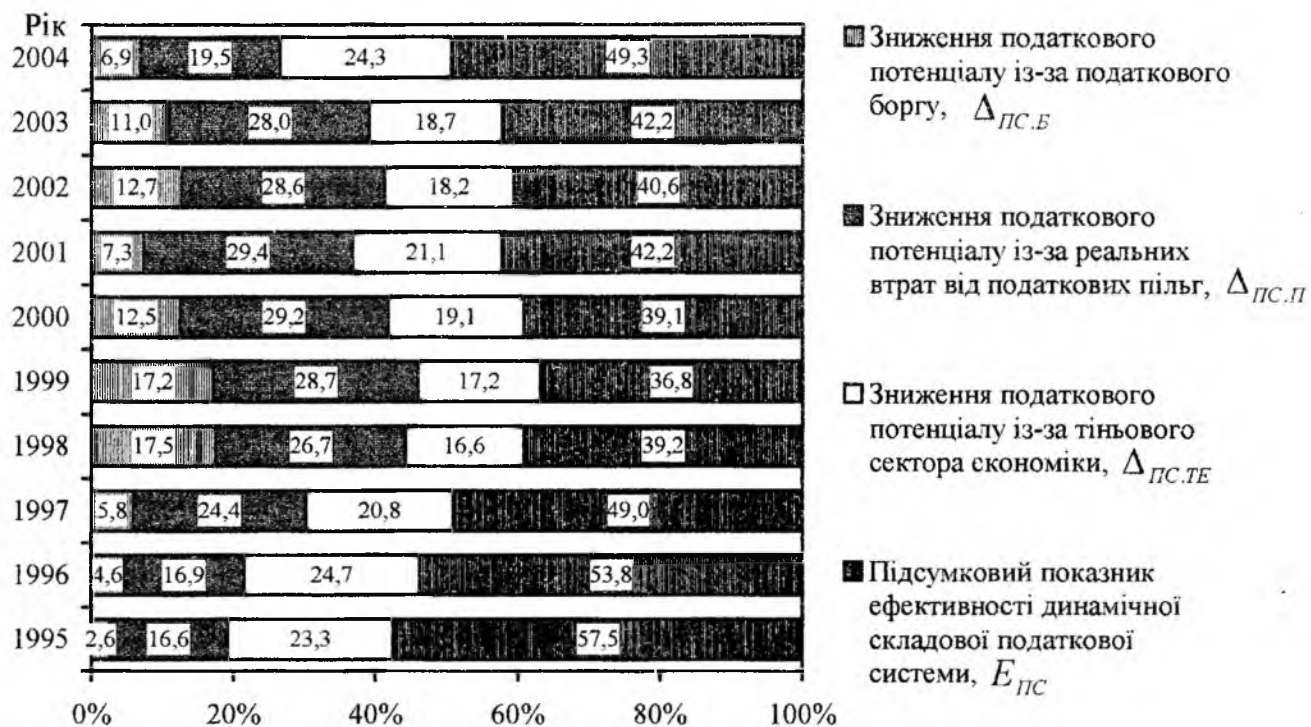


Рис. 4. Ефективність динамічної складової податкової системи України (системи податкового провадження) у період 1995-2004 рр.

податковий тягар доти, поки в процесі адміністрування податків перестануть реєструватися суми недоїмки, порівняні з надходженнями від бюджетотворюючих податків.

З урахуванням даних втрат потенційних надходжень по зборах у фонди соціального страхування ефективність функціонування фіскальних органів вище. Отже, незважаючи на більш низьку ефективність фондів соціального страхування (у порівнянні з ДПА та митною службою України) по показнику витрат суспільства на їхнє функціонування m (рис. 2), з використання потенціалу вони мають перевагу перед ДПА та митною службою.

Безумовно, кредитування, розподіл ресурсів, забезпечення платіжної дисципліни та безпеки господарської діяльності кримінальними структурами не тільки підривають дієздатність держави, але й свідчать про низьку ефективність виконання державою своїх функцій. Так, отримані результати розрахунків і їхнє графічне відображення (рис. 4) наочно доводять, що протягом усього розглянутого періоду найбільший вплив на зниження показника E_{PS} мали тіньова економіка та пільги в оподаткуванні, у меншій мірі – податковий борг (табл. 1).

Проведений аналіз податкового середовища господарювання підприємств України дає загальну картину ситуації, яка склалася в оподаткуванні, оскільки характеризує в цілому ефективність функціонування кожного з фіскальних органів та ефективність динамічної складової податкової системи. Виявлено, що з позицій витрат на адміністрування податків (зборів) ефективність функціонування фондів соціального страхування нижча, ніж ДПА та митної служби. Визначені податкові коефіцієнти дозволили встановити, що рівень податкового тиску на економіку України оптимальний на рівні 18% і 28% (з урахуванням зборів у соціальні фонди). Найбільший вплив на зниження ефективності використання податкового потенціалу України мали тіньова економіка та податкові пільги, у меншій мірі – податковий борг. Крім того, розрахунки за формулою дозволили встановити, що

ефективність використання податкового потенціалу фондами соціального страхування вища, ніж у ДПА та митній службі України.

Таблиця 1.

Використання податкового потенціалу України в період 1995-2004 рр., млн. грн.

Показник	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Загальні надходження, $\Pi + \mathcal{Z}_c$	17986,6	25708,5	33412,7	31652,4	36521,6	44217,3	56357,4	69283,4	82840,9	102087,0
Втрати потенціалу, в т.ч.	11743,8	17946,1	25450,5	40474,6	51037,6	57453,2	61057,2	78215,5	88128,2	82619,6
– через податковий борг (недоїмку), Π_B	611,5	1533,4	2529,4	11211,6	13175,7	10243,4	6870,6	14667,9	14700,0	9303,8
– через реальні втрати від наданих податкових пільг, Π_{Π}	3500,0	5000,0	9850,0	14900,0	19600,0	23400,0	25600,0	31934,2	36000,0	25000,0
– через існування тіньового сектору економіки, Π_{TE}	7632,3	11412,7	13071,1	14363,0	18261,9	23809,8	28586,6	31613,4	37428,2	48315,8
Загальний потенціал податків і зборів	29730,4	43654,6	58863,2	72127,0	87559,2	101670,5	117414,6	147498,9	170969,0	184706,6
Ефективність адміністрування податків і зборів фіскальними органами, %	60,5	58,9	56,8	43,9	41,7	43,5	48,0	47,0	48,5	55,3

Універсальність розробленої процедури полягає у тому, що в залежності від використовуваних даних, вона дозволяє здійснювати аналіз окремих податків і податкового середовища в цілому не тільки в масштабі держави, але й на рівні регіону, району, галузі, конкретного підприємства. Тому подальший напрям аналізу податкового середовища України полягає в його конкретизації з метою розрахунку ефективності використання податкового потенціалу окремо кожного з податків і зборів (статичної складової податкової системи України), оскільки, як неважко побачити, значення аргументів формули (5) можуть характеризувати не тільки податкову систему в цілому, а й окремі податки і збори. Крім того, доцільним є проведення аналізу використання податкового потенціалу на прикладі окремих підприємств.

Література

1. Антоненко В.М., Бурлуцький Б.В. Регресивне оподаткування як чинник підвищення регульовальної ролі податку на прибуток // *Фінанси України*. – 2002. – №11. – С. 72-76.
2. Балацкий Е.В. Воспроизводственный цикл и налоговое бремя // *Экономика и математические методы*. – 2000. – Т. 36. – №1. – С. 3-16.
3. Буряковский В.В. и др. *Налоги: Учебное пособие*. – Днепропетровск: Пороги, 1998. – 642 с.
4. Вишневський В.П., Веткин А.С. Уход от уплаты налогов: теория и практика: Монография /НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2003. – 228 с.
5. Іванов Ю.Б. Альтернативні системи оподаткування. Монографія. – Харків: ХДЕУ. – Торнадо, 2003. – 517 с.
6. Калужный В. Макроэкономический анализ налога на добавленную стоимость // *Экономика Украины*. – 2002. – №3. – С. 9-17.

7. Кучерявенко Н.П. Теоретические проблемы правового регулирования налогов и сборов в Украине: Монография. – Х.: Консум, 1997. – 256с.
8. Папайка А.А., Саенко В.Г., Саенко Г.В. Развитие экономических отношений в среде преобразования промышленного региона. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. – 720 с.
9. Поддєрьогін А.М. Податкова система України на шляху розвитку//Фінанси України. –2001.– №11.– С. 3-11.
10. Куфта Н. Укрепление налоговой дисциплины как фактор стабилизации финансовой системы // Экономика Украины. – 2001. – №1. – С. 22-25.
11. Бурлуцький Б.В. Методологічні підходи до оцінки ефективності податкової системи // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип.60. – Донецьк: ДонНТУ. 2003. – С.100-108.
12. Амоша А., Вишневыскій В. К вопросу об оценке уровня налогов в Украине // Экономика Украины. – 2002. – №8. – С. 11-19.
13. Міністерство Фінансів України // <http://www.minfin.gov.ua>.
14. Рахункова палата України // <http://www.ac-rada.gov.ua>.
15. Гок К. Государственное хозяйство. Налоги и государственные долги: Пер. проф. Н.Бунге. – К.: Университетская Типография, 1865. – 324 с.
16. Статистичний щорічник України за 2004 рік /Державний комітет статистики України; Під ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2005. – 592 с.
17. Державна податкова адміністрація України // <http://www.sta.gov.ua>.
18. Рябошлик В., Ігнатишин М. Відображення “тіні” в офіційних національних рахунках // Економіст. – 2001. – №2. – С. 12-16.
19. Юринєць В., Лондар С. Особливості функціонування тіньової економіки в Україні // Економічний часопис. – 1999. – №11-12. – С. 42-45.
20. Павлюк К.В. Ефективність надання податкових пільг // Фінанси України. – 2002. – №1. – С. 34-40.
21. Ларіонова Л. Микола Азаров: “Збирати податки й одночасно подобатися – велике мистецтво” // Фінанси України. – 2002. – №1. – С. 157-159.
22. Шелудько Н.М. Проблема тіньової економіки в Україні // Фінанси України. – 2002. – №9. – С. 80-86.
23. Про основні напрямки бюджетної політики на 2002 рік: Послання Президента України Л.Д. Кучми до Верховної Ради та Кабінету Міністрів України // Фінанси України. – 2001. – №8. – С. 3-15.
24. Ларіонова Л. Плюси та мінуси податкової “амністії” // Фінанси України. – 2002. – №2. – С. 151-152.
25. Єфіменко Т.І., Луніна І.О., Соколовська А.М. Аналіз фіскальних наслідків надання деяких пільг з податку на додану вартість // Фінанси України. – 2005. – №10. – С. 6-18.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф.Вишневыскім В.П. 21.06.06*

*Надійшла до редакції
22.05.06*

УДК 330.341.1:336.77

Боєнко О.С.

ПЛАНУВАННЯ КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Розглянуто питання планування кредитування інноваційних проектів на основі моделювання оптимального їх складу. Запропонований метод оптимізації портфеля інноваційних проектів забезпечує своєчасне планування комерційним банком витрат на фінансування впровадження нововведень на підприємствах.

The problem of planning of obtaining credits for innovative projects on the basis of simulation of optimal their structure is considered. The method of optimization of innovative projects portfolio provides the well-timed planning of bank's costs for financing the implementation of innovations on the enterprises.

Актуальність впровадження інноваційної моделі розвитку об'єктивно спричиняє необхідність участі в даному процесі комерційних банків як одного з основних джерел формування капіталу для реалізації інвестиційних проектів. Однак випадки участі банківських структур у кредитуванні наукомістких проектів одиничні, та й ті, на жаль, стосуються, в основному, не освоєння принципово нових видів продукції та перспективних технологій, а удосконалення існуючої продукції.

Ефективність взаємодій між комерційним банком і підприємством, що кредитується багато в чому залежить від механізму управління цими взаємодіями. Даний механізм по своїй суті складається з трьох основних елементів: системи управління банком, системи управління підприємством і управлінськими взаємодіями між зазначеними системами. Одним з основних елементів такої взаємодії є вибір інноваційних проектів для планування комерційним банком їх кредитування. В науковій літературі існує багато підходів до вирішення даної проблеми [1,3 - 6], разом з тим, у більшій частині вони не вирішують питання стимулювання участі комерційних банків в інноваційних процесах на промислових підприємствах.

Метою статті є розробка підходів до оцінки інноваційних проектів для планування їх кредитування комерційними банками.

Планування кредитування інноваційних проектів являє собою один з найважливіших процесів, необхідних для ефективного реалізації стратегії комерційного банку. Процес планування інновацій являє собою єдиний комплекс окремих фаз, стадій і етапів, що перебувають у логічному взаємозв'язку й здійснюються в певній циклічній послідовності. На рис. 1 представлено макроструктуру процесу планування інновацій. Цей процес незалежно від виду планів розпадається на три фази:

фаза 1 - постановка завдання планування;

фаза 2 - розробка плану;

фаза 3 - реалізація планового рішення.

На практиці часто регламентується також мікроструктура процесу планування, в якій кожна з фаз уточнюється по складових стадіях, етапах і методах їх виконання. Висока складність процесів планування інноваційних процесів і різноманіття синтезованих планів висувають високі вимоги до організації всіх етапів підготовки і обробки планової інформації, контролю за виконанням планів та їх своєчасному коректуванню у випадку відхилення від планової траєкторії. Організація планування реалізації інноваційного проекту в комерційному банку передбачає прийняття рішень за трьома напрямками: состав і характер спеціалізації органів планування проекту, форми координації робіт з планування проекту, формалізація процесів планування проекту. Состав і характер спеціалізації органів

планування інноваційного проекту визначаються трьома факторами: рівнем централізації планування проекту, типом загальної системи керування комерційним банком і прийнятою формою організації реалізації інноваційного проекту.

Рівень централізації α служить, у деякому сенсі, мірою поділу повноважень між органами планування проекту. Для кожної пари суміжних органів планування $(i-1, i)$, $i = \overline{2, N}$ ступінь централізації може вимірятися відношенням обсягу ω_i завдань, розв'язуваних на i -му рівні, до обсягу ω_{i-1} завдань, розв'язуваних на $(i-1)$ -му рівні, тобто $\alpha = \omega_i / \omega_{i-1}$.

Обсяг ω_i , розв'язуваних завдань може бути оцінений, наприклад, через кількість обробленої інформації, що знаходиться на рівні i .

Ступінь централізації планування інноваційного проекту в цілому буде дорівнювати:

$$\alpha = \sum_{i=1}^N \beta_i \alpha_i \quad (1)$$

де β_i - вагові коефіцієнти.

Зсув основної маси рішень у бік вищого рівня (підвищення ступеня централізації) звичайно ототожнюється підвищенням керованості органів нижчого підпорядкування й поліпшенням якості рішень з одночасним збільшенням обсягу інформації, яку переробляють, що знаходиться на верхньому рівні. Зсув рішень у бік нижніх рівнів (підвищення ступеню децентралізації) відповідає збільшенню самостійності органів нижчого підпорядкування планування, зменшенню обсягу інформації, яку переробляють верхні рівні.

Високий ступінь централізації процесу планування інновацій найчастіше зустрічається на великих підприємствах зі стійким профілем діяльності та стабільними темпами науково-технічного прогресу. При невисокому ступені централізації планування інновацій перекладається на планові служби та керівників підрозділів, спеціалізованих за тематичним принципом або відповідальних за окремі стадії інноваційного процесу: науково-дослідні роботи, виробництво, постачання, збут і т.д.

Тип загальної системи управління підприємством являє собою офіційний штатний розклад посад і розробляється для здійснення основних завдань. Організація повинна проявляти гнучкість при зміні завдань, що постають перед нею, при використанні нових можливостей, при підвищенні кваліфікації працівників і при інших нових умовах. Ієрархічна її структура визначає коло обов'язків керівника вищої та нижчої ланок, що дозволяє більш вміло підходити до рішення проблеми, враховувати той вплив, який зробить ухвалене рішення на роботу нижчих ланок. Можна виділити три основних типи організаційної структури виробничо-економічних систем: ієрархічний, дивізійний і органічний.

Одним з найважливіших завдань планування інноваційних проектів, що кредитують, є координація планів – створення з окремих локальних планів єдиного комплексу погоджених планових завдань. Координація локальних планів і зведеного планового завдання може здійснюватися двома способами:

- здійснюється розробка локальних планів за тематичними напрямками проекту або окремими етапами інноваційного процесу, які потім інтегруються у зведене планове завдання;

- на основі проведення досліджень зовнішнього середовища розробляються стратегічні зведені плани інноваційного розвитку підприємства, яке кредитується, й далі здійснюється декомпозиція зведених планів на локальні за напрямками інновацій або етапами інноваційного процесу.

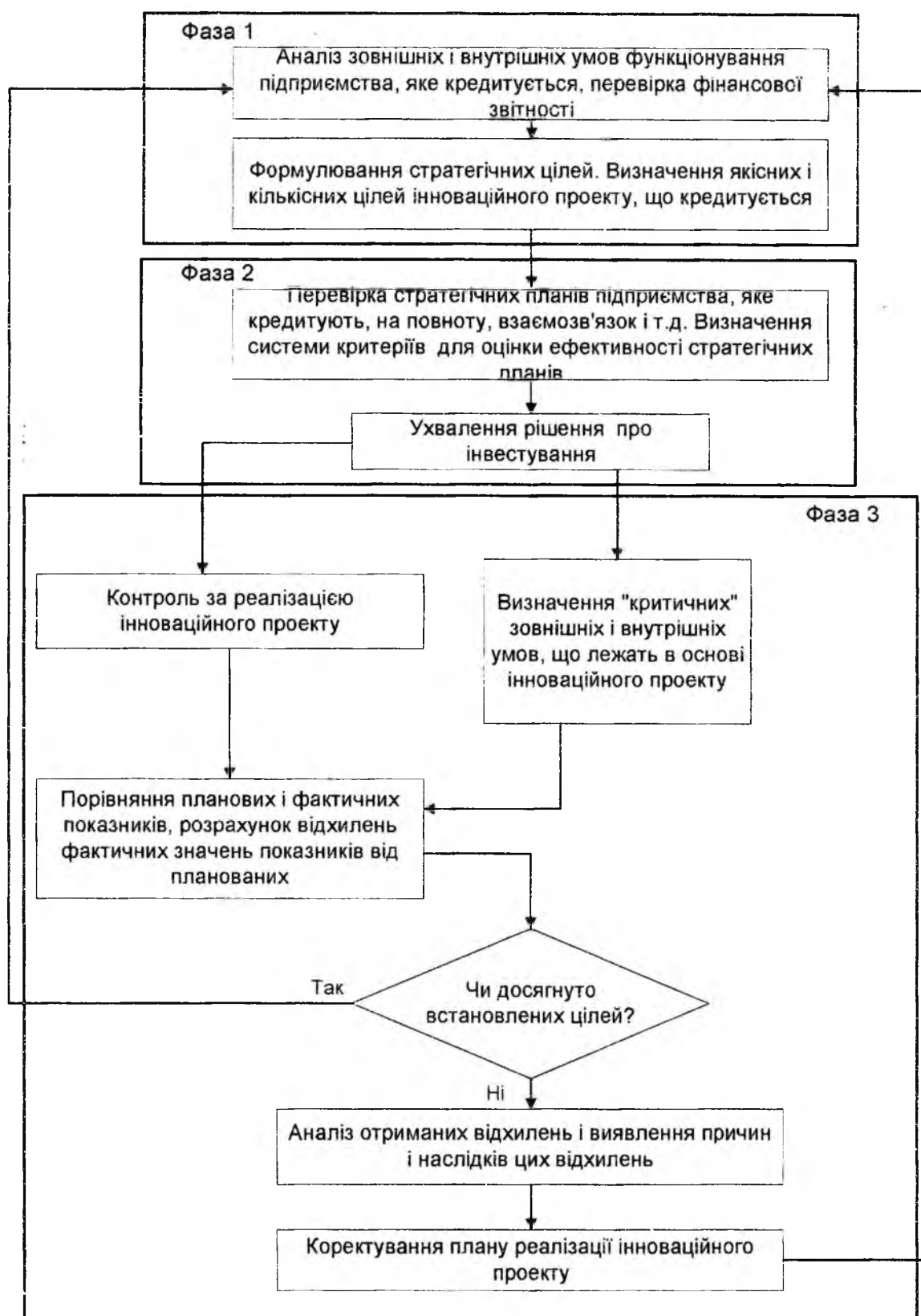


Рис. 1. Структура процесу планування кредитування інноваційного проекту

Формалізація планування інноваційних проектів у кожній з перерахованих галузей здійснюється специфічними методами та забезпечує координацію всіх підрозділів у системі керування інноваціями. Тісна інформаційна залежність різних завдань планування інновацій обумовлює необхідність розробки комплексної технології їх вирішення, і, отже, потребу в єдиному інформаційному забезпеченні цих завдань у рамках комплексної інтегрованої автоматизованої системи.

На рис. 2 наведено схему взаємодії виділених комплексів завдань, яка відбиває принципову послідовність їх виконання й інформаційних зв'язків між ними.

Регулярні розрахунки за моделями для цих блоків дозволяють знаходити локальні оптимальні рішення, а агреговані розрахунки за всією системою моделей нададуть можливість підтримувати глобальну оптимальність здійснення інноваційної діяльності. Формування оптимального портфеля інноваційних проектів повинне базуватися на цільовій орієнтації комерційного банку досягнення конкурентних переваг, яка може бути досягнута за рахунок знаходження нових способів реалізації проектів у певних галузях, тобто за рахунок впровадження інноваційних ідей.

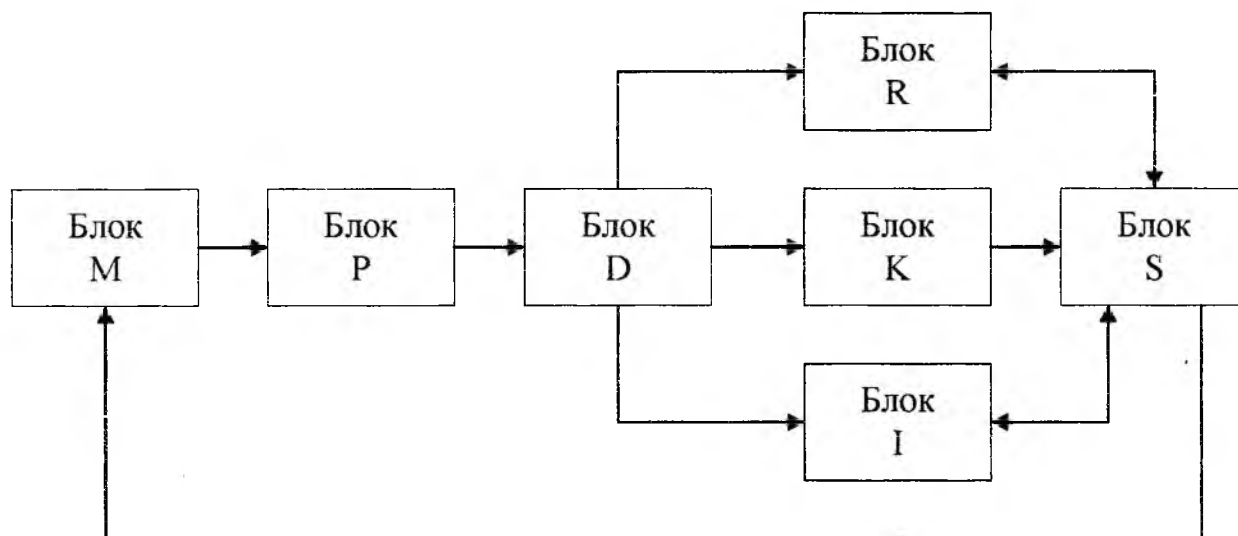


Рис. 2. Структурна схема інтегрованої автоматизованої системи інноваційного планування

де:

блок М - дослідження ринку та прогнозування його поведінки;

блок Р - формування комплексного плану здійснення інновацій;

блок D - декомпозиція комплексного плану на локальні підзадачі;

блок К - моделі календарного планування і управління інноваційним процесом;

блок R - розрахунок поточної та перспективної потреби в ресурсах, необхідних для здійснення інновацій і оптимального управління ресурсами;

блок I - інформаційні моделі технологічних процесів;

блок S - розрахунок і аналіз показників ефективності здійснення інноваційного процесу.

Реалізація будь-якого інноваційного проекту в умовах ринкової економіки повинна базуватися на рішенні двох взаємозалежних завдань: 1) оцінка вигідності кожного з можливих варіантів здійснення проекту; 2) порівняння варіантів і вибір найкращого з них.

Під інвестиційними альтернативами розуміється безліч різних інвестиційних пропозицій і інноваційних проектів, розглянутих інвестором з позиції можливості їх інвестування. До складу інноваційного портфеля включаються різні проекти, які, з погляду прийняття рішень, можна класифікувати в такий спосіб [2]:

незалежні проекти - ухвалення рішення про інвестування одного з них не впливає на аналогічні рішення для інших;

залежні проекти - ухвалення рішення про інвестування одного з них призводить до обов'язкового прийняття пов'язаних з ним проектів (умовні пропозиції), або до відхилення інших проектів (взаємовиключні пропозиції).

Розглянемо завдання оптимізації портфелю інноваційних проектів [7], яка максимізує чисту поточну вартість інноваційної програми, якщо задані:

- кількість ресурсів кожного виду, необхідна для реалізації певного проекту;
- можливості спільного використання ресурсів для реалізації різних проектів;
- можливості заміщення ресурсів більш універсальними;
- розподіл у часі економічних ефектів, пов'язаних з реалізацією певних проектів;
- вартість кожного ресурсу в цей момент часу;
- максимально допустимий обсяг фінансування в певний момент часу;
- проекти, які не можуть сполучатися в рамках однієї програми;
- проекти, які можуть бути реалізовані за умови реалізації іншого проекту.

Рішення цього завдання пов'язане з програмуванням взаємовиключних альтернатив: у моделі присутні змінні, що перебувають у логічному відношенні «що виключає або». Звідси необхідність звертання до формалізму цілочисельного програмування - конкретизації математичного програмування, що дозволяє описувати зазначене логічне відношення між змінними моделі.

У моделі присутні дві групи змінних: логічні змінні x_d , що позначають закінчення реалізації проекту d у момент часу t , і цілочисельні ненегативні змінні $x_{\gamma t}(x_{st})$, що позначають використання ресурсу γ в момент часу t . Якщо деякий ресурс γ може замінити інші, він представляється в завданні у сепарабельній формі, тобто множиною змінних, відповідних ресурсам, які він може замінити, і змінної, відповідної йому самому.

Параметри моделі мають наступні позначення:

$a_{d\gamma}$ - кількість ресурсу γ , необхідне для реалізації проекту d ;

c_{dt} - вигоди (у грошовому вираженні), обумовлені закінченням реалізації проекту d у момент часу t ;

$c_{\gamma t}, c_{st}$ - витрати (у грошовому вираженні) на одиницю ресурсів γ і s відповідно в момент часу t ;

r - норма дисконтування;

α_d - частка вигід, принесених проектом d , що може бути спрямована на фінансування витрат інвестиційної програми;

B_t - максимальний обсяг фінансування програми у момент t ;

$L_{(\gamma, d)}$ - затримка між оплатою ресурсу γ і початком його використання для реалізації проекту d ;

$L_{(d, f)}$ - затримка між завершенням реалізації проектів f і d .

Множина об'єктів моделі мають наступні позначення:

D - множина можливих інноваційних проектів;

R_d – множина ресурсів, необхідних для реалізації інноваційного проекту $d \in D$,
 $R = \bigcup_{d \in D} R_d$;

I – множина безлічі несумісних проектів;

D_i – множина несумісних проектів, ($i \in I$);

D_d – множина проектів, реалізація яких необхідна для реалізації проекту d ;

T – множина моментів часу періоду інноваційної програми, причому $\inf(T) = 0$, $\sup(T) = \tau$;

T_γ – множина моментів часу, в які ресурс γ не може використовуватися (наприклад, ще не створений).

Індекси при змінних і параметрах мають наступний сенс: d, f – індекси проектів; γ, s – індекси ресурсів; t – моменти часу; τ – останній момент інвестиційного періоду програми.

Багатокритеріальна модель описує ефективність портфелю інноваційних проектів, сукупний рівень конкурентоспроможності розроблюваної продукції та рівень ризику портфеля, а також ураховує реалізацію проектів у післяінвестиційний період. Її цільові функції записуються в такий спосіб:

$$\begin{aligned} \max \sum_{t \in T} \left(\frac{I}{(1+r)^t} \sum_{d \in D} c_{dt} x_{dt} \right) + \sum_{d \in D} \left(\frac{\tilde{n}_{dt}}{(1+r)^t} \right) \cdot x_{d\tau} - \\ - \sum_{t \in T} \left[\sum_{\gamma \in R} \frac{I}{(1+r)^t} \left(c_{rt} + \sum_{s \in R_t} c_{st} \right) \right] \cdot x_{\gamma t} \end{aligned} \quad (1)$$

Бюджетне обмеження має такий вигляд:

$$\sum_{\gamma \in R} \left[\frac{I}{(1+r)^t} \left(c_{rt} + \sum_{s \in R_t} c_{st} \right) \right] \cdot x_{\gamma t} - \sum_{d \in D} \frac{c_{dt} \alpha_d}{(1+r)^t} \leq B_t \quad (2)$$

Потреба в ресурсах розраховується в такий спосіб:

$$\begin{aligned} a_{d\gamma} x_{dt} \leq x_{\gamma, t-L(\gamma, d)}, \quad d \in D, \gamma \in R_d, t \in T \setminus T_\gamma; \\ a_{d\gamma} x_{dt} \leq 0, \quad d \in D, \gamma \in R_d, t \in T_\gamma. \end{aligned} \quad (3)$$

З множини несумісних проектів у портфель може увійти тільки один, а проект, обумовлений іншим проектом, може увійти в портфель лише по закінченні деякого часу після того, як у портфель увійде зумовлюючий проект:

$$\begin{aligned} \sum_{d \in D_i} x_{dt} \leq 1, \quad t \in T; \\ x_{dt} \leq x_{f, t-L(d, f)}, \quad d \in D, f \in D_d, t \in T_{L(d, f)}; \\ x_{dt} \leq 0, \quad d \in D, D_d \neq \emptyset, t \in T \setminus T_{L(d, f)}. \end{aligned} \quad (4)$$

Змінні x_{dt} можуть приймати тільки логічні значення «так» або «ні», а x_{rt} – не негативні цілочисельні значення:

$$x_{dt} \in \{0; 1\}, d \in D, t \in T; x_{\gamma t} \in N \cup \{0\}, \gamma \in R, t \in T. \quad (5)$$

Рішення завдання містить набір інноваційних проектів, спільна реалізація яких забезпечує максимальний ефект завдяки найкращому сполученню використання ресурсів у

рамках різних проектів, і вказує строки, в які реалізація кожного проекту найбільш ефективна.

Таким чином, запропонований у роботі механізм оптимізації портфелю інноваційних проектів комерційного банку, заснований на використанні економіко-математичних методів, забезпечує планування витрат під розрахований інноваційний портфель банку, і використання даного механізму дозволить активізувати роботу кредитних установ у розвитку інноваційних процесів.

Література

1. Загребасва Е.А., Овечко А.В., Пластилина А.С. Оценка кредитоспособности клиента коммерческим банком, основанная на методике присвоения рейтинга // Модели управления в рыночной экономике (Сб. науч. тр.). – Донецк: ДонНУ, т. 2, 2004. – Вып. 7. – с. 161 – 166
2. Инновационный менеджмент. Учебник / Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: Юнити, 1997. – 304 с.
3. Ландик В.И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения. – К. – Наук. думка., 2003. – 364 с.
4. Могилова А.Ю. Методика оцінки проектного фінансування на етапах життєвого циклу інвестиційного проекту // Культура народов Причерноморья. – Симферополь: Міжвузівський центр «Крим». – 2004. – №56. – с. 117 – 120.
5. Петрович Й.М., Просович О.П. Удосконалення методів оцінювання економічної ефективності інвестицій // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Проблеми економіки і управління». – Львів: Вид – во НУ «Львівська політехніка». – 2005. – №533. – с. 67 – 72
6. Савчук А.В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 448 с.
7. Ткаченко Н.С. Моделирование формирования портфеля инновационных проектов // Модели управления в рыночной экономике (Сб. науч. тр.). – Донецк: ДНУ, 2003. – Вып. 6. – С. 39-43.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Швецом В.Я. 15.06.06*

*Надійшла до редакції
26.05.06*

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАУКОВИХ (НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНИХ) ПРАЦІВНИКІВ

Визначено особливості пенсійного забезпечення наукових (науково-педагогічних) працівників; розглянуто практичний аспект утримання та нарахування внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування; розглянуто порядок впровадження та функціонування системи персоналізованого обліку відомостей про застраховану особу.

Features of a provision of pensions of scientific (scientific-pedagogical) workers are determined; the practical aspect of deduction and charges payments on obligatory state pension insurance is considered; the order of introduction and implementation of systems of the personified accounting of data about insurant persons is considered.

Кожен має право на забезпечену старість. Це гарантує стаття 46 Конституції України [1]. Реалізувати цю програму покликана система загальнообов'язкового державного соціального страхування за рахунок страхових внесків самих громадян, їх роботодавців – підприємств, установ та організацій, а також бюджетних та інших джерел.

В результаті реформування пенсійної системи України з'явилися Закон України „Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” та Закон України „Про недержавне пенсійне забезпечення” [2,3]. Ці документи прийнято Верховною Радою України з метою підвищення рівня життя пенсіонерів, встановлення прямої залежності розмірів пенсій від величини заробітку і трудового стажу, спонукання у населення зацікавленості в сплаті пенсійних внесків із реальних доходів, заохочення громадян до заощадження коштів, якими вони зможуть скористатися в старості, реформування системи управління пенсійними коштами і тим самим досягнення фінансової стабільності пенсійної системи в цілому.

Кошти Пенсійного фонду України формуються за рахунок: страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, сплачених фізичними та юридичними особами (страхувальниками), крім частини внесків, що спрямовується до Накопичувального фонду; коштів державного бюджету та цільових фондів, що перераховуються до Пенсійного фонду у випадках, передбачених чинним законодавством; сум від фінансових санкцій, що застосовуються згідно із законодавством України до юридичних та фізичних осіб за порушення встановленого порядку нарахування, обчислення та сплати страхових внесків і використання коштів Пенсійного фонду, а також сум адміністративних стягнень, накладених на посадових осіб і громадян за ці порушення; благодійних внесків юридичних і фізичних осіб; добровільних внесків; інших надходжень відповідно до законодавства [2].

Кошти Пенсійного фонду використовуються на: виплату пенсій та надання соціальних послуг, передбачених Законом України „Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування”; фінансування адміністративних витрат, пов'язаних з виконанням функцій, покладених на органи Пенсійного фонду; оплату послуг з виплати та доставки пенсій; формування резерву коштів Пенсійного фонду.

Пенсійне забезпечення наукових (науково-педагогічних) працівників вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації має свої особливості і регламентується відповідно до Законів України „Про наукову і науково-технічну діяльність”, „Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування”, „Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування” [4,2,5].

Питання пенсійного забезпечення наукових (науково-педагогічних) працівників вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації майже не розглянуто у сучасній літературі,

воно потребує більш детального та наглядного роз'яснення ніж це наведено у законодавстві України.

Метою дослідження є вивчення організації персоніфікованих накопичень пенсійних внесків науковими (науково-педагогічними) працівниками вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації на протязі їх трудової діяльності та принципи нарахування наукової пенсії.

Кожен працюючий громадянин від отриманого місячного доходу обов'язково сплачує страхові внески до Пенсійного фонду України. Чинним законодавством обмежується максимальна сума доходу, з якого справляються страхові внески, вона залежить від розміру прожиткового мінімуму [2]. Згідно із Законом України „Про Державний бюджет України на 2006 рік” у 2006 році максимальна величина фактичних витрат на оплату праці найманих працівників, оподаткованого доходу (прибутку), сукупного оподаткованого доходу (граничної суми заробітної плати), з яких відповідно до чинного законодавства справляються страхові внески до Пенсійного фонду України, дорівнює десяти розмірам прожиткового мінімуму, встановленого законодавством для працездатних осіб, а саме:

з 1 січня 2006 року максимальна величина становитиме 4830 грн.;

з 1 квітня – 4960 грн.;

з 1 жовтня – 5050 грн. [6].

Фізичні особи - наукові (науково-педагогічні) працівники - сплачують внески до Пенсійного фонду у таких розмірах:

1 відсоток від об'єкта оподаткування з частини сукупного оподаткованого доходу, що не перевищує 150 гривень;

2 відсотки від об'єкта оподаткування з частини сукупного оподаткованого доходу в розмірі від 151 до 250 гривень;

3 відсотки від об'єкта оподаткування з частини сукупного оподаткованого доходу в розмірі від 251 до 350 гривень;

4 відсотки від об'єкта оподаткування з частини сукупного оподаткованого доходу в розмірі від 351 до 500 гривень;

5 відсотків від об'єкта оподаткування з частини сукупного оподаткованого доходу в розмірі понад 501 гривню [5].

Роботодавець – страхувальник (вищий навчальний заклад) щомісячно нараховує і сплачує внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування у розмірі 31,8 % від фактичних витрат на оплату праці працівників [6].

Розглянемо утримання та нарахування бухгалтерією вищого навчального закладу внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування з доходу науково-педагогічного працівника.

Посада: професор.

Науковий ступінь: доктор наук.

Нараховано за місяць (грн.):

- за окладом	1114,44
- за сумісництвом	475,53
- доплата за вислугу років (20 % від окладу)	222,89
- доплата за вислугу років (20 % від сумісництва)	95,11
- доплата за звання професора	337,61
- доплата за науковий ступінь доктора наук	168,80
- погодинна оплата (16 годин)	508,52
Всього нараховано заробітної плати (грн.):	2922,90
Сума утриманого внеску [5] до Пенсійного фонду складе:	

$$150,00 \cdot 1 \% = 1,50 \text{ грн.}$$

$$100,00 \cdot 2 \% = 2,00 \text{ грн.}$$

$$100,00 \cdot 3 \% = 3,00 \text{ грн.}$$

$$150,00 \cdot 4 \% = 6,00 \text{ грн.}$$

$$(2922,90 - 500,00) \cdot 5 \% = 121,15 \text{ грн.}$$

Разом: 133,65 грн.

Сума нарахованого внеску [5,6] до Пенсійного фонду складе:

$$2922,90 \cdot 31,8 \% = 929,48 \text{ грн.}$$

Розрахунок суми пенсії наукових (науково-педагогічних) працівників вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації проводиться Пенсійним фондом України відповідно до Законів України „Про наукову і науково-технічну діяльність” та „Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” [4,2] з урахуванням розмежування джерел фінансування.

Пенсія науковому (науково-педагогічному) працівнику призначається при досягненні пенсійного віку: чоловікам – за наявності страхового стажу не менше 25 років, у тому числі стажу наукової роботи не менше 20 років; жінкам – за наявності страхового стажу не менше 20 років, у тому числі стажу наукової роботи не менше 15 років [4]. До стажу наукової роботи зараховується час роботи на визначених чинним законодавством України посадах наукових (науково-педагогічних) працівників на підприємствах, в установах, організаціях, вищих навчальних закладах освіти III – IV рівнів акредитації, а також час навчання в аспірантурі за денною (очною) формою навчання.

Пенсія науковому (науково-педагогічному) працівнику нараховується у розмірі 80 відсотків [4] суми середньої заробітної плати за відповідний період (будь-які 60 календарних місяців підряд [2]), нарахованої йому згідно з трудовим договором (контрактом) по займаних посадах, перебування на яких зараховується до наукового стажу, з якої справлялися страхові внески (збори) на загальнообов’язкове державне пенсійне страхування. Заробітна плата наукового (науково-педагогічного) працівника складається [4] з посадових ставок (окладів), премій, доплати за наукові ступені, вчені звання, надбавки за стаж наукової (науково-педагогічної) роботи та інших надбавок, доплат та винагород за наукову (науково-педагогічну) діяльність, передбачених законодавством. За кожний повний рік роботи понад стажу наукової роботи, встановлений статтею 24 Закону України „Про наукову і науково-технічну діяльність”, пенсія науковому (науково-педагогічному) працівнику збільшується на один відсоток, але не більше 90 відсотків середньомісячної заробітної плати.

Пенсія науковим (науково-педагогічним) працівникам призначається за умови звернення до районного управління Пенсійного фонду за місцем постійного проживання за призначенням пенсії та після звільнення з посади наукового (науково-педагогічного) працівника. Науковому (науково-педагогічному) працівнику при виході на пенсію видається грошова допомога у розмірі шести місячних посадових окладів (ставок) з урахуванням надбавок і доплат за наявності стажу наукової роботи не менше: для чоловіків – 12,5 років; для жінок – 10 років [4].

Після призначення пенсії відповідно до чинного законодавства України наукові (науково-педагогічні) працівники можуть працювати за строковим трудовим договором (контрактом) на підприємствах усіх форм власності та займатися підприємницькою діяльністю. Призначена науковому працівнику пенсія виплачується в повному розмірі незалежно від його доходів, одержуваних після виходу на пенсію.

Пенсіонерам, які працювали за контрактом на посадах наукових (науково-педагогічних) працівників на державних підприємствах, в установах, організаціях не менше як два роки і мали більш високий заробіток, ніж той, з якого було обчислено пенсію може

встановлюватися новий розмір пенсії. Він нараховується за їх заявою виходячи з більш високого заробітку за два роки підряд після призначення пенсії.

Одним з основних напрямків інтенсивної реалізації заходів щодо реформування державної солідарної системи пенсійного забезпечення в Україні є впровадження системи персоніфікованого обліку відомостей. Персоніфікований облік відомостей про застраховану особу – це спосіб звітування страхувальників перед Пенсійним фондом України про персональну участь кожної фізичної особи в системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування; організація та ведення обліку відомостей про суми офіційно нарахованого заробітку (доходу), страхових внесків (нарахованих та відрахованих) та страхового стажу. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 16.11.2001 року № 1498 [7] Пенсійний фонд з 1 липня 2002 року перейшов на розрахунок пенсії за період роботи після 1 липня 2000 року за даними системи персоніфікованого обліку, тому на даний момент персоніфікований облік відомостей про застраховану особу необхідний для визначення права на отримання страхових виплат за загальнообов'язковим державним пенсійним страхуванням та розміру цих виплат. Облік таких відомостей здійснюється згідно із Законом України „Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” [2].

Органи Пенсійного фонду ведуть облік усіх застрахованих осіб та персоніфікований облік надходження страхових внесків, створюють і забезпечують функціонування єдиного державного автоматизованого банку відомостей про застрахованих осіб. Для формування інформаційної бази системи персоніфікованого обліку використовуються відомості, що надходять від: інформаційного фонду Державної реєстрації фізичних осіб – платників податків та інших обов'язкових платежів; органів державної податкової служби; роботодавців фізичних осіб; органів реєстрації актів громадянського стану; державної служби зайнятості; фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування; інших підприємств, установ, організацій та військових формувань. Інформація з бази даних системи персоніфікованого обліку, що ведеться в електронній формі, може надаватися за запитом страхувальника або застрахованих осіб у вигляді документа, що відповідає вимогам законодавства.

На кожну застраховану особу відкривається персональна облікова електронна картка, де протягом трудового життя фіксуватиметься заробітна плата та суми відрахувань до Пенсійного фонду України. Таким чином, кожний працюючий, відраховуючи кошти на свій особистий рахунок, піклується винятково про свою старість. Номер електронної картки співпадає з ідентифікаційним кодом, наданим людині податковою службою. Персональна облікова картка застрахованої особи містить такі відомості: прізвище, ім'я та по-батькові на поточний момент; дату народження; місце народження; стать; адресу постійного проживання; серію, номер і назву документу, з якого взято відомості до персональної облікової картки; суми сплачених страхових внесків до Пенсійного фонду; суми заробітних плат; розмір страхового стажу та інші відомості про застраховану особу. Таким чином, в системі персоніфікованого обліку працюючого зараховуються всі суми легально виплаченої заробітної плати, з якої були сплачені пенсійні внески. Застраховані особи мають право вимагати від роботодавців повного та своєчасного подання до уповноваженого органу Пенсійного фонду відомостей про заробіток та стаж роботи, а також ознайомлюватись з відомостями про себе, які внесені до системи персоніфікованого обліку. Персональна облікова картка застрахованої особи зберігається у Пенсійному фонді протягом 75 років на паперових носіях та в електронному вигляді за наявності засобів, що гарантують ідентичність паперової та електронної форми документа. Таким чином, починаючи з 1 липня 2000 року, всі дані про заробіток та трудовий стаж при розрахунку пенсії беруться у відділі персоніфікованого обліку Пенсійного

фонду з особової картки працюючого. Якщо виникають розбіжності між даними, занесеними в особову справу, та довідкою, наданою роботодавцем, громадянин може ознайомитись з паперовими документами, поданими на нього до Пенсійного фонду.

Документом, що свідчить про участь громадянина у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування є страхове „Свідоцтво про загальнообов'язкове державне соціальне страхування” (додаток 1). Воно є єдиним для усіх видів соціального страхування.

Постановою Кабінету Міністрів України від 22.08.2000 року № 1306 [8] Пенсійному фонду України було доручено провести заходи щодо видачі застрахованим особам України свідоцтв про загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Відповідно до „Порядку видачі свідоцтва про загальнообов'язкове державне соціальне страхування”, затвердженого цією постановою, страхове свідоцтво не є документом, що підтверджує страховий стаж. Але з реєстрацією застрахованих осіб та видачею їм свідоцтва органами Пенсійного фонду здійснюється персоніфікований облік відомостей про них. Такі відомості необхідні для призначення виплат за державним соціальним страхуванням. Кожна застрахована особа має подати відомості про себе, тобто заповнити спеціальну форму „Анкета застрахованої особи”, а потім на основі цих даних формується і видається „Свідоцтво про загальнообов'язкове державне соціальне страхування” (додаток 1). Наукові (науково-педагогічні) працівники проходять анкетування та одержують свідоцтво про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у навчальному закладі (науковій установі) за місцем основної роботи. Роботодавець отримує в районному управлінні Пенсійного фонду України, де він знаходиться на обліку, зразок заповнення форми „Анкета застрахованої особи” та пам'ятки по її заповненню і доводить до відома працівників. Кожна застрахована особа власноруч заповнює реквізити форми Анкети та ставить особистий підпис і дату заповнення. Заповнені Анкети перевіряються і засвідчуються відповідними підписами та печаткою з боку роботодавця, передаються ним до районного управління Пенсійного фонду за місцем своєї реєстрації. Інформація, що міститься в „Анкетах застрахованих осіб” в електронному вигляді передається до Державного інформаційного центру Пенсійного фонду України. На підставі цієї інформації з використанням спеціальних програмних комплексів формуються страхові „Свідоцтва про загальнообов'язкове державне соціальне страхування” на кожную застраховану особу, які потім виготовляються і передаються в районні управління Пенсійного Фонду для видачі застрахованим особам.

Як і персональна електронна картка, страхове свідоцтво має номер, який повинен збігатися з ідентифікаційним номером, наданим конкретній фізичній особі як платнику податків та інших обов'язкових платежів Головною державною податковою інспекцією, і містить такі відомості про застраховану особу: прізвище, ім'я та по батькові; дату і місце (країна, область, район, населений пункт) народження; стать. Фотокартка застрахованої особи в свідоцтво не вклеюється, тому воно пред'являється у разі одержання послуг та матеріального забезпечення за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням, укладення трудового договору (контракту), договору цивільно-правового характеру, предметом якого є виконання робіт та надання послуг, під час прийому на навчання, а також в інших випадках, передбачених законодавством тільки разом з пред'явленням паспорта чи іншого документа, що засвідчує особу. Якщо в тексті страхового свідоцтва є помилки, застрахована особа через страховальника (роботодавця) чи особисто

одержує в органі Пенсійного фонду лист виправлення за встановленою Пенсійним фондом формою, який з уточненими даними у тижневий термін повертає органу Пенсійного фонду. На підставі листів виправлень орган Пенсійного фонду оформляє за тим же номером нові страхові свідоцтва та передає їх роботодавцю для видачі застрахованим особам або видає страхове свідоцтво застрахованій особі безпосередньо. Заповнені та засвідчені листи виправлень, а також страхові свідоцтва, не видані застрахованим особам через їх звільнення, повертаються органу Пенсійного фонду. Повернені страхові свідоцтва видаються застрахованій особі безпосередньо органом Пенсійного фонду після її звернення. Якщо відомості, що включаються до страхового свідоцтва, з часом зазнали змін, застрахована особа у місячний термін з дня настання змін зобов'язана через роботодавця чи безпосередньо подати органу Пенсійного фонду заяву про обмін страхового свідоцтва разом з копіями документів, що підтверджують ці зміни. На підставі поданих документів орган Пенсійного фонду видає нове страхове свідоцтво за тим же номером. У разі втрати або пошкодження страхового свідоцтва застрахованій особі видається його дублікат на підставі раніше поданих документів та особистої заяви застрахованої особи, де пояснюються обставини втрати або пошкодження. У лівому верхньому кутку такого свідоцтва ставиться штамп або робиться чорним чорнилом напис "дублікат". Видача дублікатів страхового свідоцтва здійснюється у тому ж порядку, що й видача страхових свідоцтв. Страхові свідоцтва та їх дублікати видаються Пенсійним фондом України безкоштовно. Бланки страхових свідоцтв розповсюджуються централізовано.

Головною метою створення системи персоніфікованого обліку є упорядкування зібраних відомостей про застрахованих осіб та видача страхових свідоцтв громадянам України, тому активна участь всіх учасників пенсійного страхування в процесі впровадження системи персоніфікованого обліку є виявом турботи кожного про майбутнє сьогодні.

Авторами розглянуто теоретико-практичні аспекти пенсійного забезпечення наукових (науково-педагогічних) працівників. На сучасному етапі компіляції пенсійної системи України потребують практичного роз'яснення питання пенсійного забезпечення наукових (науково-педагогічних) працівників по інвалідності внаслідок трудового каліцтва чи професійного захворювання; наукових (науково-педагогічних) працівників, які стали інвалідами I, II, III, групи внаслідок загального захворювання; призначення пенсії непрацездатним членам сім'ї померлого наукового (науково-педагогічного) працівника (годувальника), які були на його утриманні та ін. Науково-практична розробка цих питань буде сприяти підвищенню законодавчої й економічної свідомості суспільства.

Література

1. Конституція України. – К.: Юрид. літ-ра, 1996. – 50 с.
2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України № 1058 – IV. WEB – сайт (Електрон. ресурс)/ Спосіб доступу: URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1058-15>.
3. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України № 1057 – IV. WEB – сайт (Електрон. ресурс)/ Спосіб доступу: URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15>.
4. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України № 1977 – XII. WEB – сайт (Електрон. ресурс)/ Спосіб доступу: URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1977-12>.
5. Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України № 400/97 – ВР. WEB – сайт (Електрон. ресурс)/ Спосіб доступу: URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=400%2F97-%E2%F0>.

6. Про Державний бюджет України на 2006 рік: Закон України № 3235 – IV // Бухгалтерія. – 2006. – № 1 - 2 (676 - 677). – С. 16.
7. Про доповнення постанови Кабінету Міністрів України від 4 червня 1998 р. № 794: Постанова Кабінету Міністрів України № 1498. WEB – сайт (Електрон. ресурс)/ Спосіб доступу: URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1498-2001-%EF>.
8. Про затвердження Порядку видачі та зразка свідоцтва про загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Постанова Кабінету Міністрів України № 1306. WEB – сайт (Електрон. ресурс)/ Спосіб доступу: URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1306-2000-%EF>.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Плаксієнком В.Я. 29.06.06

Надійшла до редакції
14.06.06

Додаток 1

Свідцтво про загальнообов'язкове державне соціальне страхування



ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 338.82:622.27:553.042

Прокопенко В.І., Кириченко О.О., Терехов Є.В

СУЧАСНІ СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ РЕКУЛЬТИВОВАНИХ ЗЕМЕЛЬ НА ВІДКРИТИХ ГІРНИЧИХ РОЗРОБКАХ

Викладено порядок визначення ефективності відновлення відпрацьованих гірничим підприємством земельних ділянок на підставі зображення механізму їх ціноутворення як похідної від рівня витрачених ресурсів рекультиватії.

The order of defining the worked out plots of land efficiency, which are to be treated as a negative result of mining enterprises operation, has been worked out on the basis of pricing mechanism as a derivative from the used re-cultivated resources level.

Земельні ресурси є головним національним багатством держави, просторовою базою для розміщення та розвитку виробничих сил суспільства. Окрім того, в сільському господарстві земля — головний засіб виробництва, предмет і частково продукт праці. Землі в межах України є неоднорідними за своїми біологічними, хімічними та іншими показниками, що і визначає напрям їх використання. Унікальність землі як природного ресурсу полягає у властивості її основної якості — родючості, як здатності ґрунту виробляти продовольчу сировину і продукти харчування. Хоч земля і є продуктом природи, але її родючість визначається людською діяльністю, що є обмеженим благом, оскільки вона являє собою невідтворюваний природний ресурс, прив'язаний до конкретної території, тобто якісно і просторово обмежений.

Проблемою гірничого землекористування є вилучення земель, переважно сільськогосподарського призначення, з господарського обігу та зруйнування верхнього родючого шару ґрунту з метою доступу до покладу корисної копалини. В цьому випадку фактори родючості землі, що формують її економічну оцінку як товарної категорії, є несуттєвими через те, що ціна земельної ділянки у даному випадку виходить з витрачених на її відновлення фінансових ресурсів. При цьому земля або переходить у власність гірничодобувного підприємства, або воно має сплачувати землевласнику компенсацію за погіршення показників родючості ґрунтів.

Згідно із законодавством [1], розміри земельних ділянок, що надаються для потреб гірничодобувного підприємства, мають бути всебічно обґрунтованими. Проектно-технічна документація на відведення цих земель має передбачати поступовість і черговість будівництва технологічних об'єктів і фактичного освоєння земель, повернутих у сільськогосподарське виробництво.

Практика використання земель гірничо-збагачувальними комбінатами свідчить про те, що відновлюють відпрацьовані ділянки не в повній мірі, тобто існує тенденція постійного скорочення земельного фонду держави, що підриває підвалини розвитку сільського господарства та загострює екологічну кризу. Звідси витікає необхідність цілеспрямованого підходу до вирішення проблеми експлуатації земельних ресурсів не за

їх цільовим призначенням, заснованого на принципах раціональності та максимально можливого відновлення їх природних властивостей.

Ефективність проведення рекультивації відпрацьованих земель для народного господарства буде відзначатися відмінністю грошової оцінки техногенних ґрунтів від аналогічних ґрунтів, що збереглися у природному стані. Відтак, за допомогою цінового механізму можливо відобразити втрати або зиски агропромислового комплексу від тимчасової зміни цільового використання належних йому земель. Причому, негативний ефект відведення земель під розробку корисної копалини слід розглядати як з позиції гірничодобувного підприємства, так і з позиції суспільства в цілому. У першому випадку величина збитку від промислової експлуатації земель полягатиме у співставленні вартості відновлення техногенних ґрунтів і рівня їх дохідності після відновлення. Таким чином, у величині собівартості продукції гірничодобувного підприємства буде закладено безпосередньо вартість проведення видобувних робіт та витрати, що пов'язані з відшкодуванням негативного впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище. Якщо видобуток корисної копалини забезпечує приріст вартості на вкладений капітал, то природоохоронні заходи є здебільшого збитковими. У другому випадку збиток полягає у недоотриманні певної частини врожаю під час відведення землі та наступній зміні родючості відновленої земельної ділянки. Якщо збиток гірничодобувного підприємства можливо регулювати за допомогою вибору схеми рекультивації, що забезпечує найвищу економічну оцінку землі, то втрати народного господарства в цілому повинні враховуватися на етапі проектування будівництва гірничодобувного підприємства як екстернальні (опосередковані) витрати розробки родовища. Завдяки заміні земель, що відводяться під промислові потреби іншими землями з виплатою різниці їх вартості, землевласник не зазнає збитків внаслідок зміни об'єкта власності.

Таким чином, збитки не є самостійним видом вартості, а звичайними виробничими витратами або зменшенням економічних результатів діяльності (обсяг продукції, прибуток, рентабельність), відображає які механізм економічної оцінки природних ресурсів [4].

Забезпечення раціонального використання та охорони земель – один із основоположних принципів. Раціональне використання землі передбачає взаємозв'язок між необхідним ефектом, який отримано від господарської або іншої діяльності на землі за мінімальних витрат, з одночасним збереженням і покращенням показників родючості землі в процесі її використання. Цей принцип тісно і нерозривно пов'язаний з такими принципами як орієнтація використання земельних ресурсів на їх цільове призначення та сталість прав на землю [2].

Принцип раціонального використання землі може бути реалізований лише з наданням економічної оцінки земельним ресурсам, яка відображала б обмеженість та невідтворюваність цього суспільного блага і відповідно спонукала б до ощадливого ставлення на підставі усвідомлення цінності, яку воно становить для народного господарства. На підставі встановлення ціни рекультивованих земель можливо провадити зміну прав власності на них, пошук ефективних форм господарювання і моніторинг зміни економічної цінності відновлених земель. По відношенню до земельних ресурсів повинні вживатися заходи з недопущення погіршення їх якості, перехід у цільовому використанні в бік регресії.

Слід зазначити, що пріоритет у цільовому використанні земель повинен надаватися землям сільськогосподарського призначення як базису продовольчого добробуту суспільства, інше використання має бути тимчасовим або мати більшу доцільність, ніж сільськогосподарське.

Таким чином, відведення земель під розробку корисних копалин має передбачати поступове відновлення родючості ґрунтів з метою їх повернення до первісного використання. При цьому економічна недоцільність відновлення землі буде формувати розмір збитку гірничого підприємства від проведення рекультиваційних робіт та визначати втрати сільськогосподарського виробництва від відчуження земель.

В ході виконання роботи необхідно показати порядок формування ринкової оцінки земельної ділянки, методику ціноутворення за відновлювальним принципом. Відповідно, це дасть змогу зобразити природу різниці вартості використання землі у гірничодобувній галузі промисловості та виробничої цінності земельної ділянки і визначити розмір втрат сільськогосподарського виробництва від відчуження земель за умови використання доцільного обсягу ресурсів рекультивації на їх відтворення.

Визначення ціни рекультивованих земельних ділянок повинне ґрунтуватися на усвідомленні того, що у гірничодобувній промисловості землі залучаються не як засіб виробництва, а як просторова база для розміщення виробничих потужностей, що використовують для видобутку корисних копалин. Відтак, вартість землі має узгоджуватися з вимогою раціонального, екологічно збалансованого використання. Її вартість має підпорядковуватися інтересам подальшого розвитку на них сільськогосподарського виробництва, що передбачає поступове повернення відпрацьованих ділянок землі до їх первісного використання. Отже, керуючись вимогою ефективності експлуатації техногенних ґрунтів, їх вартість має бути узгоджена з ринковим попитом на них, що неминуче призводить до збитковості проведення рекультиваційних робіт. Необхідно показати, яким чином формується величина втрат гірничо-збагачувального комбінату за умови формування ціни рекультивованих земельних ділянок на ринкових засадах і за допомогою яких чинників можна впливати на їх розмір.

Розглянемо схему взаємодії гірничодобувного підприємства та землевласника земельної ділянки. Гірниче підприємство отримує земельні ресурси під розробку родовища від фізичної чи юридичної особи, якій належать ці ресурси за правом приватної власності. Цей власник використовує землі за сільськогосподарським напрямком і погоджується з передачею у тимчасове використання своєї земельної ділянки комбінатові за умови одержання значної суми відшкодування втрат сільськогосподарського виробництва та повернення переданих земель, придатних для цього виробництва. За таких умов гірниче підприємство повинно прагнути якнайкраще відновити якість земельної ділянки, щоб сплачувати землевласнику меншу суму компенсації. Необхідно зазначити, що технологія рекультивації дозволяє здійснити повне відновлення родючості землі або навіть значно покращити її якість по відношенню до початкової. В такому разі землевласник отримує земельні ділянки менші за площею або сплачує різницю зиску від повернення землі та втрат, спричинених її відведенням. У випадку переводу земель у менш цінні сільськогосподарські угіддя гірничі підприємства відшкодовують втрати сільськогосподарського підприємства у розмірі, що дорівнює різниці між первісною якістю земель та їх якістю після рекультивації.

Згідно зі статистичними даними витрати на відновлення відпрацьованих земель багаторазово перевищують вартість земель, які повертаються їх власникам. Тому економічна діяльність підприємств, пов'язана з рекультивацією, здебільшого, буває збитковою. Величина збитку визначається рівнем рекультивації й характером земельних відносин між власниками та суб'єктами відведення земельних ділянок.

Важливість проблеми забезпечення родючості земель, відновлених гірничими підприємствами після розробки родовища, насамперед, для сільськогосподарського

виробництва, підкреслюється багатьма науковими працями. Встановлено чітку залежність ефективності використання земельних угідь від якості ґрунту і грошової оцінки землі, причому, ця залежність набуває значущості на сучасному етапі аграрної реформи, в умовах зміни форм власності та господарювання. Ринкові перетворення економіки показують, що сучасні земельні відносини поряд з адміністративними вимагають застосування економічних методів керування земельними ресурсами. Важливим економічним важелем є грошова оцінка сільськогосподарських земель, яка повинна здійснюватися на новій інформаційній базі, що враховує трансформацію земельних відносин та природноекономічні особливості регіону.

Шляхом рекультивації можуть бути створені техногенні землі різної якості, що визначає напрям їх використання. Причому, напрям варто приймати таким, щоб досягалася найбільша економічна ефективність господарської діяльності кожного суб'єкта, які відводять непорушені, відтворюють відпрацьовані і використовують відновлені землі.

Гірничодобувне підприємство, відновлюючи відпрацьовані кар'єрами землі, має знати, кому ці землі потрібні, в якому напрямку вони будуть використані та який прибуток (збиток) матиме підприємство від повернення відновлених земель власнику або іншому користувачу. В зв'язку із запровадженням приватної власності рівень рекультивації земель після відкритої розробки буде обумовлюватися економічною ефективністю відносин між суб'єктами, які здійснюють їх відведення, рекультивацію та подальше використання. Тому важливе значення набуває визначення раціонального рівня витрат на рекультивацію відпрацьованих земель, який забезпечує найбільший прибуток власника від втрати відведених і найменший збиток гірничодобувного підприємства від відновлення відпрацьованих земельних ділянок.

Якщо в результаті видобутку корисної копалини вилучається або руйнується родючий ґрунтовий шар, мінімальною економічною оцінкою втраченої земельної ділянки буде вартість проведення її рекультивації або підвищення родючості іншої ділянки для компенсації втрат першої ділянки. Відтак, оцінка вартості землі за даним методом потребує обчислення всіх елементів витрат, покладених на її створення:

$$Ц = C_3 + P_{не} + (C_3 + P_{не})P_n,$$

де C_3 – виробнича собівартість рекультиваційних робіт; $P_{не}$ – адміністративні витрати; P_n – середня норма прибутковості у галузі.

Витратний підхід ціноутворення земельних ділянок має практичне значення лише стосовно обліку кількості витрачених гірничодобувним підприємством ресурсів рекультивації, а відтак, і формування величини збитку від промислового використання земель. Загальноприйнята ж ціна відновлених земель має встановлюватись за ринковими принципами, що передбачають визначення цінності земельної ділянки за тим доходом, який можна отримати від її використання. У найпростішому випадку ціноутворення землі за ринковим принципом визначають наступним чином:

$$Ц_3 = \frac{R_{заг}}{i},$$

де $Ц_3$ – ціна земельної ділянки, грн; $R_{заг}$ – загальна річна рента, грн; i – річна ринкова ставка позикового проценту (коефіцієнт).

У даному випадку ціна землі повинна дорівнювати сумі грошей, поклавши яку до банку, власник земельної ділянки отримував би банківський процент, аналогічний ренті даної земельної ділянки [3]. Проте ринкова оцінка земельних ресурсів здатна оцінити

лише їх функцію як фактору виробництва, при цьому інші важливі функції кореневмісного шару землі, такі як асиміляція відходів, рекреація, естетичне задоволення не знаходять адекватного відображення у ринковій системі.

Необхідно зазначити, що методика визначення доходності рекультивованих земель відрізняється від порядку визначення доходності непорушених земель. Остання встановлюється на підставі даних про врожайність сільськогосподарських угідь за минулий період. Відносно ж техногенних ґрунтів немає даних про рівень їх продуктивності через те, що економічна оцінка провадиться ще до їх залучення у сільськогосподарське виробництво. Тому, для проведення розрахунків ринкової вартості техногенних ґрунтів надзвичайно важливим є визначення ступеню зміни їх родючості після рекультивації. Це досягається шляхом бонітування ґрунтів за найважливішими показниками родючості та визначення відносної відмінності цих умовних показників якості від аналогічних показників непорушених ґрунтів, враховуючи їх вплив на врожайність за певною агрокультурою, що дає уявлення про зміну доходності рекультивованих земель у порівнянні із землями схожої агровиробничої групи, що не потрапили під промислове використання. Як еталони виступають оптимальні параметри ґрунту, при наявності яких у кореневмісному шарі культурні рослини здатні максимальною мірою реалізувати свій потенціал.

Рекультивовані землі відзначаються нестабільністю їх природних властивостей, внаслідок можливих дефектів ґрунтового покриву (просідання, відсутність шару, що підстиляє), що взагалі може зробити певну ділянку непридатною для сільського господарства. Тому, задля можливості встановлення ціни техногенних земель за ринковими принципами, якість їх рекультивації повинна бути доволі високою, згідно з напрямом використання, що є найбільш доцільним.

Позиція землевласника, за умови погодження на відчуження землі, може бути двоякою. Або відбувається продаж земельної ділянки за ціною, що приносить суму банківської ренти, яка дорівнює річному доходу, який можна отримати від здавання землі в оренду. Або ж землевласник зберігає за собою право володіння землею та отримує рентний дохід, що є більш надійним та гарантованим джерелом доходу, ніж вкладання коштів у фінансово-кредитну систему, що залежить від стану економічної кон'юнктури. В будь-якому випадку ціноутворення землі має ґрунтуватися на ринкових засадах, що обумовлює ефективність її використання.

Взагалі, витрати B_{ϵ} , на відведення непорушених земель під кар'єри, що складаються з витрат $B_{p\epsilon}$ на гірничотехнічну й B_{pb} біологічну рекультивацію, а також витрат D_{pn} на відшкодування втрат сільськогосподарського виробництва, будуть перевищувати дохід Γ_{pn} гірничого підприємства від повернення відновлених земель їх власнику. Тобто за існуючого порядку відведення земель буде виконуватися умова:

$$B_{\epsilon} = B_{p\epsilon} + B_{pb} + D_{pn} > \Gamma_{pn},$$

де Γ_{pn} - грошова оцінка повернутих рекультивованих земель, встановлена за ринковим принципом.

Витрати $B_{p\epsilon}$ і B_{pb} визначають величину відшкодування D_{pn} , а значить, і загальні витрати B_{ϵ} і дохід Γ_{pn} . Вказані величини взаємопов'язані між собою: при підвищенні рівня витрат рівень відшкодування зменшується, а доходу зростає. Тому при оцінці економічної ефективності відтворення земельних ресурсів слід розглядати загальний збиток підприємства Z_{pk} , який дорівнює різниці $(B_{\epsilon} - \Gamma_{pn})$.

Кошти в сумі $B_{e,z}$ і $\Gamma_{p,n}$, відповідно при відведенні і поверненні земель, витрачають у різний час. Це зрушення в часі між витратами і доходами варто враховувати при розрахунку збитковості. При приведенні грошових потоків до початкового моменту відведення земель загальна збитковість гірничодобувного підприємства від відтворення земельних ресурсів описується виразом:

$$Z_{p,z} = 100(B_{e,z} - \Gamma_{p,n}(1+r)^{-T_{p,o}}) / K_p (\sum_{T_{z,o}}^{T_{p,z}} B_{p,z,t}(1+r)^{-t} + \sum_{T_{b,o}}^{T_{p,b}} B_{p,b,t}(1+r)^{-t}), \%,$$

де r – прибутковість альтернативних вкладень, частки од.; $T_{b,o}$, $T_{p,b}$ – відповідно початок і кінець (роки) біологічної рекультивациі; $T_{z,o}$, $T_{p,z}$ – те ж гірничотехнічної рекультивациі; K_p – коефіцієнт, що враховує витрати на ремонт рекультивованих земель.

Як впливає з табл. 1, збитковість $Z_{p,z}$ при створенні більш високого бала бонітету зменшується, хоча витрати на відновлення земель зростають. При найбільш високих витратах 59200 грн./га (у схемі 4) збитковість відтворення земельних ресурсів (ВЗР) складає 2%. Найбільш дешева технологія рекультивациі відпрацьованих земель (35100 грн./га за схемою 3) призводить до збитку підприємства, рівному 0,27 грн. на 1 грн. витрат.

Таблиця 1

Еколого-економічна оцінка технологічних схем рекультивациі

Схема	Бонітет земель, бал	Витрати на рекультивацию, грн./га	Врожайність, ц/га	Грошова оцінка, грн./га	Збитковість ВЗР, %
1	59	48100	36	6501	10
2	48	37900	27	4613	17
3	44	35100	23	1643	27
4	64	59200	38	9471	2

Згідно з існуючими технологіями рекультивациі залучення земель під розробку корисних копалин є збитковим для гірничодобувного підприємства. Відновлені землі відрізняються між собою як за витратами на їх відтворення, так і за якістю. Розмір втрат гірничо-збагачувального комбінату від використання земельних ресурсів залежить від величини відновлювальної вартості землі та її ринкової оцінки. Технологію рекультивациі земельних ресурсів варто приймати з метою досягнення максимальної ефективності витрат на рекультивацийні роботи, тобто, згідно з проведеними дослідженнями, за вищого рівня відновлення земель, при відповідному зростанні вартості їх відчуження, досягається найнижчий рівень збитковості рекультивациі. В разі збільшення витрат рекультивациі у більшій мірі зростає економічна оцінка техногенних ґрунтів, а отже, відбувається скорочення величини збитку гірничого підприємства від використання земель під розробку корисної копалини. Відтак, величина втрат гірничого підприємства буде прямо пропорційна обсягу залучення ресурсів рекультивациі, за умови ринкового ціноутворення землі, що впливатиме на величину збитків народного господарства країни в цілому від переводу земель до менш цінних категорій.

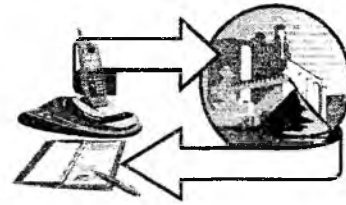
Література:

1. Земельний кодекс України. – Х.: ТОВ "Одісей". 2002. – 600с.

2. Стратегічне управління: Навчальний посібник / За ред. В.В. Горлачука. – Миколаїв: Вид-во ПП „Шамрай”, 2003. – 440 с.
3. Цены и ценообразование. / Под ред. В.Е.Есипова. – СПб: Питер, 2001. – 464 с.
4. Экология и экономика природопользования: Учебник для вузов / Под ред. проф. Э.В.Гирусова, проф. В.Н. Лопатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ– ДАНА; Единство, 2002. – 519 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Решетіловою Т.Б. 30.05.06*

*Надійшла до редакції
17.05.06*



УДК 338.658

Палєхова Л.Л.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджується сутність та зміст стратегій розвитку промислових підприємств, визначаються основні маркетингові інструменти формування стійких конкурентних переваг промислових систем у контексті активних глобалізаційних процесів.

The aim of this paper is to discuss the main points and contents of development strategies for industrial systems, to determine the basic marketing instruments for creating sustainable competitive advantages for industrial enterprises in the context of globalisation processes.

В даний час глобалізація стала головною закономірністю світового розвитку. Інтеграція економічного простору виявляється в інтернаціоналізації промислового сектору, широкому використанні іноземних інвестицій, стрімкому поширенні новітніх технологій, інтенсифікації торговельних відносин.

Ідея економічної інтеграції прийшла в Україну пізніше – після руйнування біполярної світової структури. Європейський ринок – це якісно нове явище для українських промисловців. “План дій Україна – ЄС”, що був розроблений Європейською Комісією в рамках Європейської політики сусідства, дає можливість приєднатися до процесів глобалізації й, в порівняно стислий термін, стати на шлях оздоровлення вітчизняної економіки [1]. Передбачені заходи не тільки обумовлюють поступове збільшення участі українських виробників у міжнародному розподілі праці, розширення їх недискримінаційного доступу на іноземні ринки, усунення кількісних обмежень у торгівлі і т.д., але й вказують на необхідність проведення внутрішніх перетворень, в тому числі трансформації управління виробничим сектором [2].

Незалежний аналіз, проведений Асоціацією агенцій регіонального розвитку України Фонду Конрада Аденауера, виявляє низьку ефективність промислової структури та її активів, недосконалість поділу суспільної праці, надмірну спеціалізацію промислових об'єктів і територій, що успадкована від радянських часів, кризові перекоси у рівні економічного розвитку промислових регіонів, а також прискорену втрату конкурентоспроможності продукції українських промислових підприємств [3]. Вплив указаних факторів відчутно знижує темпи росту виробництва промислової продукції (рис.1).

В останні роки з'явилися чисельні наукові публікації, що досліджують шляхи оздоровлення виробничої сфери в умовах глобалізації. Питання використання комплексу маркетингу з метою гармонізації розвитку промислових агломерацій викликають гострі дискусії, набули самостійного наукового значення.

Важливий вклад у формування сучасної теорії промислового маркетингу внесли В.Л. Пілюшенко, Є.В. Савельєв, С.І. Соколенко, А.О. Старостина та інші відомі вчені, які ретельно досліджують закономірності процесів життєдіяльності промислових об'єктів,



Рис. 1. Динаміка темпів приросту виробництва промислової продукції у січні-лютому 2006 року по промислових регіонах (в % до відповідного періоду 2005 року) [4].

характер диспропорцій та кризових явищ, що сильніше проявляються в умовах глобалізації, висвітлюють євроінтеграційні процеси з точки зору ринкових перспектив та ризиків для українських промисловців, розкривають особливості використання маркетингових методів у промисловій сфері [5-7].

З розширенням економічного простору практично для всіх українських промислових підприємств на перший план висувуються питання своєчасного й органічного включення в європейський розподіл праці, адаптації до ринкових стосунків. За думкою класика управління П. Друкера, сьогодні кожна організація повинна освоїти “менеджмент змін”, що потребує розрахунку та постійної підтримки стратегій розвитку [8]. Тому основною метою статті є дослідження сутності та змісту стратегій розвитку промислових підприємств, визначення основних маркетингових інструментів формування стійких конкурентних переваг промислових комплексів у контексті активних глобалізаційних і євроатлантичних процесів.

Відзначимо, що у західній і вітчизняній літературі відсутня єдність поглядів щодо визначення поняття стратегій розвитку промислового об’єкту. У багатьох джерелах стратегію трактують дуже багатогранно – як філософія бізнесу підприємства в умовах маркетингової орієнтації [9, с. 35], як план діяльності підприємства із досягнення ринкових цілей за допомогою найбільш ефективного методу [10, с. 356], як “процес створення і підтримки стратегічної відповідності між цілями підприємства, його потенційними можливостями та шансами...” [11, с. 187], як розмежування цілей, що визначають шлях конкурування підприємства, та вибір основних оперативних засобів для їх досягнення [12, с. 15].

В основному стратегія розвитку промислового підприємства розглядається як бізнес-концепція/філософія бізнесу, план діяльності, вибір/співвідношення цілей, задач та розподіл ресурсів, результат/процес аналізу попиту ринку та пропозиції підприємства (рис. 2). Усі ці підходи уточнюють сутність стратегії розвитку. Але, на наш погляд, відносно промислових об’єктів наведені трактування можна прийняти лише з деякими уточненнями.

Бізнес-концепція підприємства в умовах конкурентного середовища	Довгостроковий план розвитку підприємства	Визначення цілей і задач, розподіл ресурсів, що необхідні для їх досягнення
Спланована реакція підприємства на зміни зовнішнього середовища	Стратегія розвитку промислового підприємства	Результат аналізу сильних і слабих сторін підприємства
Процес аналізу стратегічної відповідності між потребами ринку та пропозиціями підприємства	Встановлення цілей, що забезпечують конкурентоспроможність, та оперативних засобів для їх досягнення	Орієнтація діяльності на споживача на будь-якій стадії життєдіяльності промислового об'єкту

Рис. 2. Підходи до розуміння сутності стратегії розвитку підприємства

Сучасна промислова система будь-якого рівня (підприємства, міста, регіону, території, країни або транснаціонального) – це складна відкрита система з безліччю взаємозалежних внутрішніх і зовнішніх виробничих, економічних, соціальних, екологічних та інших відносин, яка діє у швидко мінливому економічному середовищі, що постійно розширюється. Тому стратегія розвитку промислових об'єктів не може і не повинна мати конструкцію розгорнутого та деталізованого плану, що не тільки може обмежувати динамічні можливості підприємства, але й дати негативний результат.

З іншого боку, бізнес-концепція/філософія бізнесу може бути прийнята як стратегія розвитку тільки у тому випадку, коли вона містить чітко встановлені пріоритети та головні цілі, що мають кількісне та якісне визначення. Стратегія розвитку передбачає “ярусний підхід” – мобільний зв'язок між задачами різних рівнів управління (рис. 3).

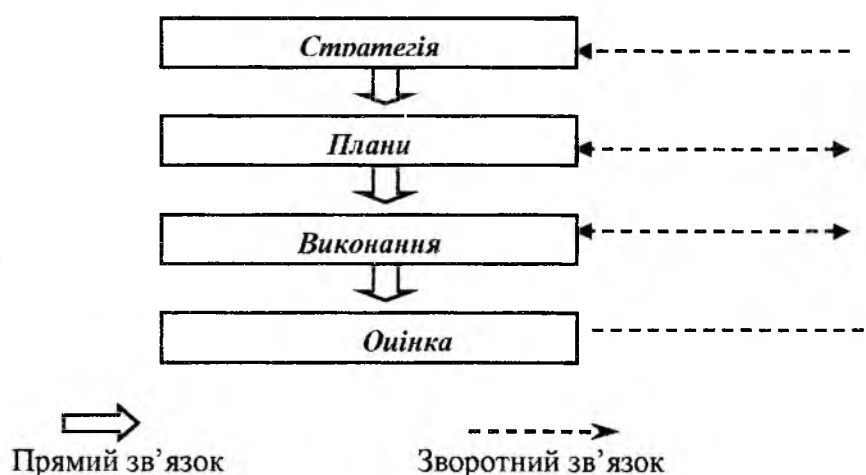


Рис. 3. Зв'язок між ярусами управління

Під впливом внутрішніх та зовнішніх змін у процесі реалізації стратегії можуть корегуватися не тільки її базові цілі, але й напрямки, форми, зміст.

Таким чином, стратегія розвитку промислової системи полягає у визначенні рамкових критеріїв ринкової поведінки на принципах активності та альтернативного перетворення. Варто брати до уваги, що об'єктивно процес глобалізації не тільки відкриває горизонти участі в економічній інтеграції, але й порушує питання реформування, зміни структури виробництва, досягнення конкурентноздатності товарів.

Треба відзначити, що об'єктивно українська промисловість сильно залежить від кон'юнктури на зовнішніх ринках. Цей рівень залежності в 2,5 рази перевищує середньосвітовий показник та в 2,7 рази – середній показник високорозвинених країн світу. За підсумками 2005 р. на експорт спрямовувалося близько половини реалізованої продукції промисловості. Для більшості українських промислових підприємств значним гальмом реального приєднання до глобальної економіки є успадкування радянської структури виробництва; їх товарна структура експорту залишається низько технологічною і, як наслідок, низькоприбутковою (рис. 4) [13].



Рис. 4. Частка сировини і напівфабрикатів у експорті промисловості України, %

На Дніпропетровщину припадає 9,6% зовнішньоторговельного обороту України та Європейського Союзу, в тому числі 12,7% експорту українських товарів до країн ЄС та 6,2% імпорту товарів з ЄС в Україну.

Пропонуючи товари з низькою часткою прибутковості, підприємства створюють додаткове навантаження на свою економіку, лишаються в програвші з погляду стратегічних пріоритетів. Таким чином, на наш погляд, одним з критеріїв стратегії промислового підприємства повинна бути рентабельність.

Досягнення стійкої рентабельності виробництва можливо тільки за умов продуктової гнучкості й адаптивності стратегій, особливо у кризових ситуаціях. Під продуктовою гнучкістю й адаптивністю в дійсному контексті розуміється розвиток галузево-мобільних властивостей підприємства, його спроможність реструктуруватися під нові ринкові умови і поступово виходити на конкурентоспроможний рівень. Прикладом такого підходу можна привести стратегію поетапної адаптації ВАТ "Комінмет" (м. Дніпропетровськ), що спеціалізується на виробництві металопрокатної продукції (рис. 5).

Стан фінансово-господарської діяльності цього підприємства можна назвати глибокою кризою, що є типовим для багатьох промислових підприємств пострадянського періоду: застарілі технології, неухильне зниження рентабельності по усіх видах

продукції, що випускається, хронічна нестача обігових коштів, тиск конкурентів, відсутність досвіду у виборі ринкових стратегій.

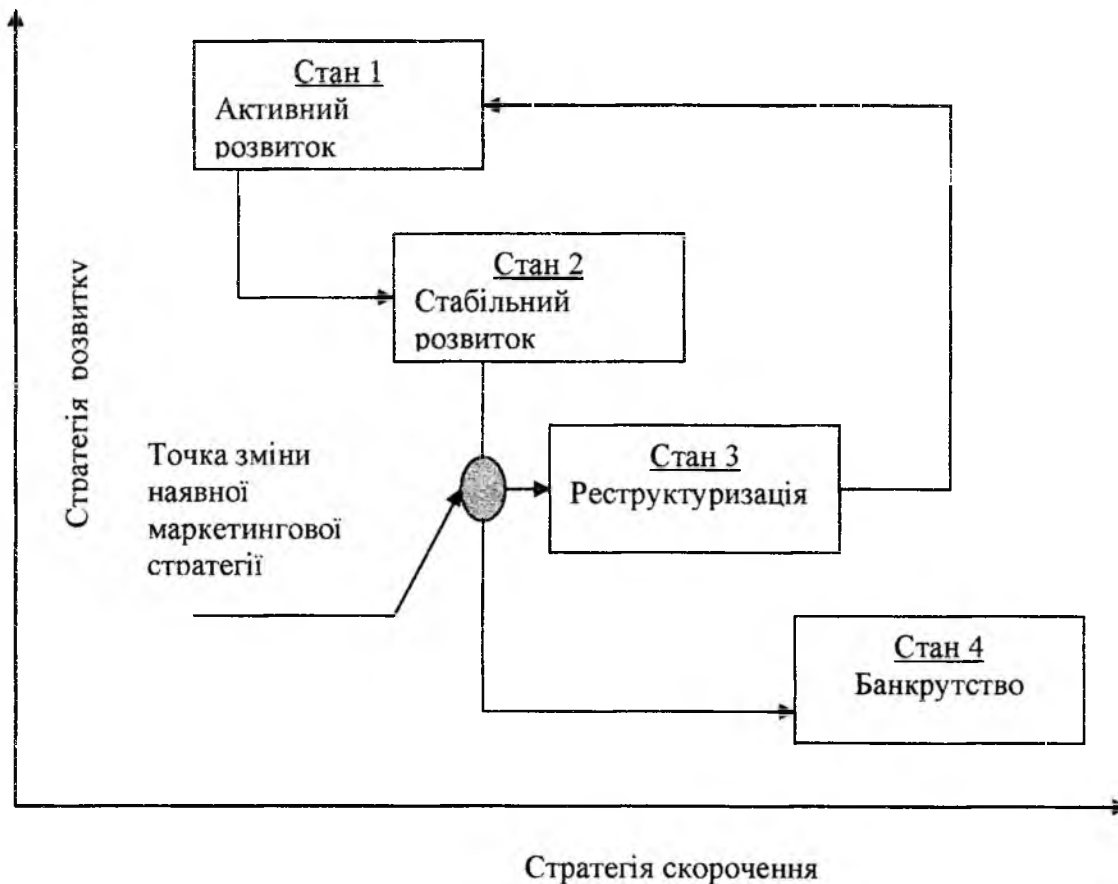


Рис. 5. Стратегія розвитку VAT "Комінмет"

У даний час VAT "Комінмет" знаходиться в стані 3 - реструктуризації: перегрупування фінансових, матеріальних, технологічних, маркетингових і управлінських ресурсів, їхньої концентрації на перспективних ринках та переході до нового товарного ряду. У цьому стані створюється потенціал для активного поведіння на ринку. Підприємство вже потрапило в точку стратегічного перегину; пройшовши її, воно може зробитися більш сильним через реструктуризацію та підготовку до виходу в новий сектор ринку або загинути від низькорентабельних виробництв.

Неоднозначними є підсумки інноваційної активності промислових підприємств, наприклад, у Дніпропетровській області. За 2005 р. інноваційну діяльність здійснювали 1012 підприємств, що на 3,3% менше, ніж за попередній рік. Кількість найменувань освоєних інноваційних видів продукції зменшилася на 17,2%, придбаних нових технологій – на 19,6%. Обсяг інноваційної продукції складає лише 6,3 % реалізованої продукції промисловості. Частка підприємств, що впроваджували інновації, яка становить лише 7,9%, є абсолютно невідповідною завданням формування інноваційної моделі соціально-економічного розвитку (рис. 6) [13].

У конкурентному просторі, що формується, необхідна, мабуть, переорієнтація підприємницької філософії – від стратегій "масового виробництва низькоякісної продукції" до стратегії "високої споживчої цінності вироблених товарів".

Підкреслимо, що стратегії розвитку промислової системи не треба розглядати як виключно вибір переважного розвитку експортоорієнтованого виробництва. Глобалізація для українських промисловців може означати і певне зміцнення на внутрішньому ринку, переважне розширення його сегментів. Наприклад, наведена вище стратегія розвитку ВАТ "Комінмет" націлена на вихід з кризи та досягнення конкурентної сталості за рахунок впровадження нових технологій з виробництва оцинкованих труб та поширення їх продажу на вітчизняному ринку.



Рис. 6. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств у Дніпропетровській області

Варто відзначити, що навіть на підприємствах, де функціонують науково-дослідні підрозділи, їхня діяльність найчастіше відірвана від глобалізаційних процесів, не встигає за динамікою змін передових технологій. Це зумовлено декількома причинами, головною з яких є дефіцит коштів.

Для реалізації стратегії промислового розвитку міжнародні експерти визначили необхідність для України одержання близько 40 млрд. дол. США. Сьогодні процеси інвестування не можна вважати задовільними: за всі роки незалежності обсяг прямих інвестицій склав десь 9 млрд. дол. США. Найбільш інвестуємою є оптова торгівля і торговельне посередництво, в ці галузі у 2005 році було вкладено 854,8 млн. доларів США або 9,7 % загального обсягу інвестицій [14].

Без фінансових уливань неможливо вивести промисловий потенціал на якісно новий рівень, що відповідає домінуючим тенденціям у світовій економіці. Крім нарощування обсягів іноземних інвестицій необхідна реформа української системи кредитування реального сектора економіки, впровадження нових фінансово-кредитних технологій і інструментів державної підтримки.

Здійснюючи політику конкурентоспроможності промислового комплексу, в Україні важливо створити сприятливі умови для формування могутніх національних компаній, здатних успішно конкурувати в глобальному економічному середовищі. Це дозволило б поступово адаптуватися до пріоритетних напрямків розвитку світової економіки, щоб скористатися перевагами міжнародної торговельної системи. Ринковим досягненням

промислових підприємств, відвойованим у жорстокій конкурентній боротьбі, можливо протиставити більш вигідну і перспективну альтернативу - стратегію спільної експансії внутрішніх і зовнішніх ринків, освоєння яких окремо сьогодні не під силу [15].

В даний час в українській економіці вже почалися процеси консолідації: злиття, поглинання підприємств, утворення різних конгломератів і комплексів, що часто включають іноземних партнерів. Вдалим прикладом концепції об'єднання спільної експансії можна привести досвід торгово-представницького підприємства ТОВ ТД "ПАРТНЕР ГРУП", що спеціалізується на продажу трубної продукції з нержавіючої сталі. В даний час підприємство є дистриб'ютором продукції закордонної компанії в Україні; у рамках стратегії диверсифікації у виробничий бізнес підприємство планує будівництво виробничого комплексу та закріплення на європейському ринку, виступаючи конкурентом відомих італійських компаній. Для досягнення визначених цілей стратегія включає об'єднання маркетингових зусиль трьох великих українських компаній "СЕТАБ" (м. Дніпропетровськ), "Євро-метал" (м. Київ) і "Харківметал 2" (м. Харків).

Глобалізація ставить перед вітчизняними підприємствами складні вимоги: забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності продукції, що випускається, при суворих екологічних, ресурсних та інших обмеженнях виробництва. Тому сьогодні особливо важлива регіональна та національна промислова стратегія, яка може сприяти комплексному розвитку підприємницької інфраструктури, підтримувати рентабельні галузі і перспективні підприємства, їх взаємну інтеграцію та розвиток.

У цьому напрямку великим досягненням треба визнати європейську схему просторово-промислового розвитку, яка концептуально являє собою збалансовану поліцентричну систему кооперації між виробничими підприємствами й регіонами в рамках міжнародних мереж, побудована на принципах безперервного розширення транснаціональних зв'язків, зміцнення промислових центрів стосовно значимих на європейському рівні агломерацій з урахуванням соціальної, екологічної та іншої політики регіону. Прикладом реалізації стратегій підприємницької адаптації може бути перетворення Баварії (Німеччина) з аграрної федеральної землі в територію, де основна частина працюючих зайнята в промисловості [16].

Таким чином, в розширеному економічному просторі можливості вітчизняного виробництва зайняти відповідні позиції все більш пов'язуються з використанням сучасних принципів маркетингового управління промисловими системами. Рамкові критерії ринкової поведінки українських промислових систем різного рівня повинні будуватися на принципах активності та альтернативного перетворення.

В умовах глобалізації економіки до необхідних особливостей стратегій розвитку промислових підприємств треба віднести, насамперед, вимоги продуктової гнучкості і адаптивності, орієнтацію на високу споживчу цінність та конкурентоспроможну рентабельність вироблених товарів.

Глобалізація для українських промисловців може означати не тільки переважний розвиток експортоорієнтованого виробництва, але і визначене зміцнення на внутрішньому ринку, переважне розширення його сегментів, випереджальний розвиток наукомістких виробництв, спрямованих на створення конкурентної продукції, що не має аналогів і здатної формувати нові напрямки ринкового попиту.

Сучасна стратегія розвитку промислового підприємства сприймається в самому широкому змісті – економічному, технологічному, соціальному, екологічному й має інший вимір, що імплементується у регіональну та національну промислову стратегію. Промислово-просторова концепція може сприяти комплексному розвитку

підприємницької інфраструктури, підтримувати рентабельні галузі і перспективні підприємства, їх взаємну інтеграцію та розвиток.

Література.

1. EU-Ukraine action plan European neighbourhood policy. – <http://www.delukr.ccc.eu>, 2004.
2. Палехова Л.Л. Програмний розвиток регіональних ринків у контексті “План дій Україна – ЄС”// Теорія і практика сучасної економіки. Матеріали VI між народної науково-практичної конференції: Черкаси, 28-30 вересня 2005 року. – Черкаси: ЧДТУ, 2005. – С. 39-42.
3. Економічна та адміністративна трансформація: цілі та рекомендації для України на шляху до Європи. Асоціація агенцій регіонального розвитку України. Фонд Конрада Аденауера. – К., 2004.
4. Бізнес № 18-19. – 2006, с. 32.
5. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации. Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский Контекст. – К.: Логос, 2002.
6. Савельєв Є.В. Європейська інтеграція і маркетинг. – Тернопіль: Економічна думка, 2003.
7. Хомяков В.І., Вяткіна Т.Г., Позднякова І.В. Стратегія управління потенціалом промислового комплексу // 36. наук. пр. ЧДТУ. Сер.: Економічні науки. Вип. 12. – Черкаси: ЧДТУ, 2004. – С. 3.
8. Друкер П.Ф. О профессиональном менеджменте. Пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2006.
9. SWOT – аналіз – основа формування маркетингових стратегій: Навч. Посіб./ За ред. Л.В. Балабанової.- 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005.
10. Промышленный маркетинг. Учебное пособие / Под общей редакцией Пилюшенко В.Л., Б. Раффилда III. – Донецьк: ДонГАУ, 2003.
11. Крикавський Є., Чухрай Н. Промисловий маркетинг: Підручник. – Львів: “Львівська політехніка”, 2004.
12. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998.
13. Головні підсумки соціально-економічного розвитку Дніпропетровської області у 2005 р. – <http://www.adm.dp.ua>.
14. Харламова Г.О. Інвестиційна складова стратегії економічного розвитку України // Теорія і практика сучасної економіки. Матеріали VI між народної науково-практичної конференції: Черкаси, 28-30 вересня 2005 року. Черкаси: ЧДТУ, 2005. р. 99-101.
15. Палехова Л. Л. Економічні аспекти сталого розвитку промислового регіону // Екологізація економіки як інструмент сталого розвитку в умовах конкурентного середовища. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції / Львів: Національний лісотехнічний університет України, 2005. – с. 127-129.
16. Spitzer H. Einführung in die raumliche Planung. Eugen Ulmer. – Stuttgart, 1995.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Решетіловою Т.Б. 27.06.06*

*Надійшла до редакції
14.06.06*

СКЛАДОВІ АНАЛІТИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ФАХІВЦІВ

Визначено економічну сутність аналітичної культури фахівців, запропоновано модель її структури. Обґрунтовано зміст елементів аналітичної культури.

The economical essence of analytical culture of specialists is discovered; the model of its structure is suggested. The maintenance of analytical culture's elements is proved.

Сучасні та майбутні умови функціонування соціально-економічних систем будь-якого рівня управління (цех, філія, підприємство, галузь, регіон, народне господарство, досягнуті ступені глобалізації) є мінливими та невизначеними і носять вірогідний характер. Негативний вплив цих умов на господарську діяльність підсилюється конкурентним середовищем і невизначеністю зовнішніх і внутрішніх політичних та економічних ситуацій.

Це ускладнює аналіз функціонування соціально-економічних систем, викликає потребу безперервного удосконалення методів і прийомів, які використовуються в аналітичній роботі, і обумовлює необхідність поліпшення фундаментальної аналітичної підготовки і перепідготовки фахівців усіх спеціальностей, і, в першу чергу, економічних.

Наукові аспекти формування нової парадигми економічної теорії взагалі та зміни філософії економічного аналізу зокрема розкриті у низці наукових публікацій. Основний акцент в них зроблено на удосконалення теорії та змісту економічного аналізу [1,2], методик його проведення [2–4], забезпечення та організації аналітичної роботи [5–6]. Ці дослідження сприяли трансформації економічного аналізу до умов становлення ринкових відносин в Україні. Огляд публікацій з проблеми, що розглядається, свідчить про те, що подальший розвиток економічного аналізу в Україні пов'язаний з поглибленням та удосконаленням його методологічних положень та практичної аналітичної роботи на усіх рівнях управління економікою.

Однією з найважливіших засад удосконалення організації економічного аналізу є становлення та розвиток аналітичної культури фахівців. Аналітичними здібностями людина частково наділена від природи. Завдяки освіті аналітична функція системно формується, розвивається, удосконалюється для практичного використання. Освіта формує початковий рівень аналітичної культури фахівця. Нажаль, економічна ситуація в Україні, в регіонах, галузях народного господарства не сприяє наближенню освіти до потреб суспільства та особи, а іноді спостерігається зворотна тенденція. Про це свідчать факти, коли люди без освіти або без належного її рівня досягають високого рівня доходів та якості життя, порушуючи закони та загальноприйняті принципи діяльності.

Головним критерієм реформування світогляду суспільства, у першу чергу активно зайнятого населення, має стати орієнтація на загальнолюдські цінності та принципи цивілізованого ведення бізнесу. Наявність недоліків, невідповідність рівня освіти зростаючим вимогам, а також важливе значення удосконалення аналітичної культури фахівців обумовлюють необхідність детального дослідження цієї актуальної проблеми.

Метою даного дослідження є обґрунтування і розробка моделі структури аналітичної культури фахівців, визначення напрямів формування і підтримки на належному рівні її складових.

Аналітична культура фахівця як наукова категорія, на наш погляд, це рівень стану творчого потенціалу та аналітичних здібностей фахівця (аналітика, фінансиста, аудитора, економіста, технолога та ін.), які реалізуються в формах організації та проведення

економічного аналізу для здійснення аналітичної підтримки управлінських рішень на всіх рівнях управління.

Формування та підвищення аналітичної культури фахівців є важливою функцією навчального закладу і конкретною практичною функцією менеджменту суб'єкта господарювання. Головною метою побудови системи аналітичної культури є організація забезпечення її належного рівня. Побудова системи вимагає визначення сукупності елементів та структуризації, яка забезпечує впорядкування, закономірне розташування за значимістю і сполучення у просторі та часі всіх елементів системи. Запропоновану нами модель структури аналітичної культури представлено на рис. 1. Її елементи об'єднані єдиним інтегральним циклом. Формування та удосконалення функціональної структури системи аналітичної культури – процес безперервний. Вона містить наступні елементи.



Рис. 1. Модель структури системи аналітичної культури фахівців

1. Дотримання суспільних вимог до фахівців заключаються у володінні цінностями загальної культури, сучасних економічної теорії та практики менеджменту, їх опануванні для визначення своєї ролі в їх удосконаленні. Суспільні вимоги ґрунтуються на обов'язковому вивченні соціальних та економічних факторів економічної діяльності та аналітичної оцінки їх впливу.

2. Належний теоретичний рівень фахівця передбачає бездоганне володіння категорійним апаратом економічного аналізу і суміжних наук та його удосконалення за формою, змістом і сутністю з урахуванням особливостей сучасного етапу еволюційного розвитку економічного аналізу, предмету та об'єкту його дослідження. Фахівець – носій аналітичної культури – повинен дотримуватися чистоти професійної та загальнонаукової термінології, коректно її використовувати, аргументовно тлумачити та безперервно поліпшувати. Знання напрямків науково-технічного прогресу сприяє постійному пошуку нових резервів виробництва та їх впровадженню для забезпечення гнучкого розвитку виробництва.

3. Методологія економічного аналізу як загальний підхід до його проведення формує у фахівця сприйняття економічного аналізу як цілісної системи. Воно створюється на підставі опанування його сучасними завданнями, підпорядкованими меті аналізу; функціями, які він виконує у системі економічних наук і практичних господарських явищ і процесів на мікро- та макrorівнях; засобами оцінки конкурентного середовища, тенденцій, причинно-наслідкових зв'язків, діагностики стану, рейтингу та ін.

4. Знання системи засобів аналітичного дослідження, доцільних областей їх ефективного використання та уміння досконально володіти цим інструментарієм у практичному застосуванні з урахуванням нових методів досліджень у споріднених науках (математиці, менеджменті та ін.) підвищують точність та об'єктивність аналітичних оцінок та забезпечують їх всебічність.

Використання методів аналізу супроводжується дотриманням його принципів. Наприклад, невід'ємним елементом аналітичної культури фахівця на сучасному етапі є слідування правилам: врахування конкурентності, інфляційних процесів, етапів життєвого циклу підприємства і його продукції, визначення чинників. Останні безпосередньо впливають на процеси формування витрат і доходів, на вибір методів дослідження їх стану, структури, тенденцій розвитку на стадіях виробництва, переробки, споживання товарів, а для деяких – і під час збереження та утилізації. Принципи формування аналітичної культури обґрунтовані нами у дослідженні [3, с.188-189].

5. Своєчасному та якісному проведенню економічного аналізу сприяє його належне забезпечення (організаційне, методичне, інформаційне, нормативно-правове, технічне та ін). Тому уміння його створити, виконувати та поліпшувати є складовою частиною аналітичної культури фахівця. Вона сприяє прискоренню прийняття управлінських рішень та підвищенню їх ефективності.

6. Використання комп'ютерних інформаційних систем і технологій економічного аналізу не змінює його мети та завдань, але впливає на вибір і застосування засобів економічного аналізу і викликає необхідність їх удосконалення. Так, використання методу електронних аналітичних таблиць поєднує традиційний метод аналітичних таблиць з методом моделювання їх форми та змісту і з методом прямого розрахунку аналітичних показників (темтів зростання, відхилень, оцінки виконання встановлених завдань, структури, проміжних та кінцевих підсумків та ін). При отриманні та системному використанні засобів економічного аналізу він поглиблюється з одночасним зменшенням трудомісткості, підвищенням об'єктивності, точності та оперативності.

7. Необхідність слідування сучасній цільовій орієнтації економічного аналізу підсилюється з такої причини. Великі підприємства, що функціонують в умовах конкурентного середовища, впроваджують спеціальні системи планування, обліку і аналізу, необхідні для прийняття управлінських рішень [5]. Комплексний, системний підхід до їх обґрунтування притаманний і вітчизняній практиці [2,6]. Він обумовив колективну форму організації аналітичної роботи; необхідність врахування імовірності зміни умов функціонування суб'єктів господарювання та оцінки ризиків; підсилення вимог до рівня ситуаційного аналізу та обґрунтування пріоритетних напрямків розвитку об'єкта та предмета економічного аналізу та ін.

8. Невід'ємною ознакою аналітичної культури фахівця є володіння засобами контролю якості проведеної аналітичної роботи. В першу чергу, це стосується перевірки правильності оцінки будь-яких аналітичних показників, застосування двох, як мінімум, засобів їх розрахунку, порівняння доходів з витратами, потреби у ресурсах з джерелами їх надходжень, попиту з пропозиціями та ін. Важливе значення мають також одночасова порівняльна оцінка тенденцій взаємопов'язаних технічних і економічних (у тому числі і фінансових) показників діяльності та їх чинників і визначення причин неузгодженості їх змін.

Проведений аналіз теоретичних основ економічного аналізу свідчить про недостатню проробку методологічних засад щодо такої важливої наукової категорії як аналітична культура фахівців. На підставі сучасних вимог до аналітичної функції, з урахуванням їх особливостей та напрямків удосконалення економічного аналізу обґрунтовано систему складових аналітичної культури та визначено їх зміст. Складність структури аналітичної культури обумовлена багаточисельними функціональними зв'язками фахівців і необхідністю досягати взаємопорозуміння та враховувати аналітичні інтереси всіх учасників ринкових відносин. Наявність ознак аналітичної культури надасть менеджерам і фахівцям конкурентні переваги на ринку праці.

Напрямом подальших досліджень є визначення чинників аналітичної культури та методів її формування і удосконалення.

Література

1. Павленко А.Ф., Чумаченко М.Г. Трансформація курсу „Економічний аналіз діяльності підприємства”: Наукова доповідь - К.: КНЕУ, 2001.- 88с.
2. Трансформація курсу „Економічний аналіз діяльності підприємства” Міжвідомчий науковий збірник. Спецвипуск. – К.: КНЕУ, 2002. – С.271 – 286.
3. Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку. Матеріали Міжнародної НПК. –Тернопіль: ТНЕУ, 2006. – 189с.
4. Лазарішина І.Д. Економічний аналіз: теорія, методологія, практика //Автореферат дис. д.е.н. – Тернопіль: ТНЕУ, 2006. – 36с.
5. Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні. Науковий збірник. Спецвипуск 15 (частина 2). – Львів: ЛНУ, 2005. – 771с.
6. Шпанковская Н.Г., Ковальчук К.Ф., Костанецкий В.В., Мезерняк Д.А. Аналитическая поддержка реорганизационных управленческих решений./ Zagadnienia techniczno-ekonomiczne. - 2004. - №2.- Krakow: Akademii gomiczo – hutniczj. – С.517 – 521.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Тарасевичем В.М. 10.05.06*

*Надійшла до редакції
20.04.06*

РІВНІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розглянуто феномен соціальної відповідальності підприємництва. Виділено рівні соціальної відповідальності та виявлено ознаки сучасного соціально відповідального підприємства.

The phenomenon of social responsibility of entrepreneurship is reviewed. The levels of social responsibility are singled out and features of modern social responsible entrepreneurship are revealed.

Сьогодні більшість керівників підприємств погодяться з тим, що їм доводиться здійснювати процес управління в умовах нестабільності і змін. Це, зокрема, глобалізація ринків, переваг споживачів, фінансових потоків. Взагалі, деякі сучасні бізнесмени вважають глобалізацію революцією, а не просто тенденцією, оскільки вона значно впливає на економіку усіх країн.

Швидка зміна технологій трансформує ринки, полегшує важкі роботи, дає можливість більш індивідуального підходу до виробництва. Сучасні інформаційні технології сприяють децентралізації прийняття рішень без втрати „контролю” і введення у дію більш гнучких і менш ієрархічних структур. Відбувається перехід від промислової економіки до економіки, заснованої на знаннях та інформації. Традиційні поняття роботи, робочого місця, а також мотивації ставляться під сумнів.

Демографічні зміни не тільки загрожують стійкості розвитку нашої планети, але і створюють невідповідність між робочими місцями і працівниками, що володіють відповідною кваліфікацією, а також між існуючою системою освіти та потребами економіки, заснованої на знаннях та інформації. Мінливі системи цінностей знаходять своє вираження у різних стилях життя і сподіваннях працівників підприємств, їх клієнтів і співтовариств людей в цілому.

Проблеми навколишнього середовища, викликані його забрудненням і виснаженням ресурсів, є іспитом відносно стійкості нашої планети Земля. Відповідно, підприємці покликані відігравати важливу роль у подоланні цих труднощів.

Отже, зі зміною середовища світового бізнесу змінюються і вимоги, яким необхідно відповідати для досягнення успіху та конкурентоспроможності. Через існуючі фактори, побудова більш глибоких і стратегічно значимих відносин зі споживачами, постачальниками, співтовариствами людей та іншими зацікавленими сторонами набуває ключового значення для конкурентоспроможності й навіть виживання. Побудова таких відносин є основою для нової, прогресивної і орієнтованої на людей стратегії, що бореться з джерелами, а не із симптомами труднощів, з якими підприємці стикаються сьогодні.

Тому найбільш прогресивні підприємства поступово відходять від тієї вихідної установки, згідно якої єдина мета бізнесу – це одержання прибутку. Вони розуміють, що окрім цього бізнес покликаний оздоровити суспільство, в межах якого він здійснюється, тобто бізнес не тільки наділений економічною місією, але і несе соціальну відповідальність. Прибуток важливий для того, щоб підприємство могло вижити, але він не повинен йти врозріз інтересам усіх утягнутих у бізнес-процес осіб – власників акцій, працівників, клієнтів, постачальників, жителів усієї нашої планети, її нинішніх і майбутніх мешканців. Провідні бізнесмени та менеджери більш чітко починають усвідомлювати, що практика соціальної відповідальності сприяє довгостроковій рентабельності та конкурентоспроможності. Якщо працівники відчують турботу про себе, вони починають

краще працювати, економія дозволяє знизити витрати, а здорове співтовариство скоріше залучає і допомагає утримувати гарних працівників.

Тому, щоб зрозуміти, що собою являє соціальна відповідальність бізнесу, спробуємо виділити рівні цієї відповідальності та виявити ознаки сучасного соціально відповідального підприємства.

Поняття і концепція корпоративної соціальної відповідальності (Corporate Social Responsibility або CSR) виникли наприкінці 60-х і в 70-х роках XX ст. і практично забуті у 80-х роках [2]. Сьогодні – це одне з найбільш актуальних питань, що обговорюється громадськістю. Воно стоїть перед органами державного управління, як національними, так і місцевими, а також неурядовими організаціями, союзами споживачів, інвесторами, іншими особами громадянського співтовариства. Це сфера інтересів практично всіх. Політиків це питання цікавить у плані оцінки їх можливостей не тільки „пообіцяти”, але і „виконати”. Бізнесменів – в аспекті використання фінансових ресурсів. Учених і фахівців – з огляду їх творчого потенціалу, з позицій того, що вони можуть запропонувати політикам, законодавчим і виконавчим владним структурам. Громадян хвилює рівень і якість соціальних гарантій, рівень і якість життя й т. ін.

Усе це сприяло інституціоналізації концепції соціальної відповідальності бізнесу як на рівні окремих країн, так і в масштабі глобального співтовариства. На рівні країн її найбільш яскравими прикладами є введення посади міністра з корпоративної соціальної відповідальності у Великобританії, розрахунок спеціальних індексів стійкого зростання, розробка кодексів корпоративної поведінки, впровадження критеріїв корпоративної соціальної відповідальності при оцінці інвестиційних рейтингів компаній, використання процедур соціально відповідального інвестування. До найбільш значних міжнародних ініціатив відносяться: Міжнародна рада бізнесу за сталий розвиток, що об'єднує більше сотні великих транснаціональних корпорацій; Європейська декларація бізнесу проти соціальної ізоляції; Глобальний компакт, розроблений під керівництвом генерального секретаря ООН К. Ананна, учасниками якого є сотні великих компаній, ряд провідних профспілкових об'єднань, правозахисних і екологічних організацій; Глобальна ініціатива корпоративного громадянства Всесвітнього економічного форуму й ін. [3].

У Західній Європі, Японії та Північній Америці все більша кількість компаній приходять до висновку, що це виправдано, з точки зору здорового глузду бізнесу – інтегрувати інтереси і потреби споживачів, співробітників, постачальників, співтовариств людей і нашої планети в цілому, тобто інтереси та потреби усіх зацікавлених сторін – при розробці своєї стратегії. В довгостроковій перспективі такий підхід може дати більш значні прибутки і зростання. Іноді це називають „концепцією зацікавлених сторін”, припускаючи, що завдання керівництва – пошук оптимального балансу у відповідь на різноманітні потреби груп, що представляють різні інтереси, а також груп клієнтів, на які впливають рішення керівництва, і які в силу цього мають „пайову частку” у бізнесі. За допомогою втягнення у цей процес діючих осіб суспільства, а не тільки урахування фінансових інтересів, модель зацікавлених сторін припускає, що підприємство несе соціальну відповідальність [1].

Що ж собою являє соціальна відповідальність бізнесу?

Загального визначення не існує. Кожне підприємство реагує по-своєму, залежно від сфер діяльності й інтересів учасників. Відповідальність пов'язана, насамперед, із соціально-економічною діяльністю підприємства. Мова йде про економічну стабільність підприємства та матеріальне забезпечення своїх працівників, про їх соціальне становище, психологічне самопочуття, участь у суспільному житті підприємства і т. д., чесність і порядність підприємця перед своїми працівниками та зовнішніми партнерами й ін.

Справжня соціальна відповідальність підприємництва полягає у знятті соціальних протиріч, до яких варто віднести безробіття, бідність, забруднення навколишнього середовища й т. ін.

На нашу думку, соціальну відповідальність бізнесу необхідно розглядати з точки зору сучасних уявлень про організаційну культуру. Зовнішню і внутрішню відповідальність підприємства необхідно розглядати як основу виживання та успіху, самореалізації всіх працівників підприємства. Тобто, з одного боку, підприємство несе відповідальність за своїх суб'єктів. З іншого боку, підприємство відповідальне перед зовнішніми організаціями й в першу чергу перед суспільством, державою, іншими партнерськими організаціями.

Крім того, соціальну відповідальність бізнесу можна розглядати і як систему взаємодії суб'єктів, відповідальних один перед одним за вирішення загального завдання. Це означає, зокрема, що підприємець відповідальний перед своїми працівниками, так само як і останні відповідальні перед ним і підприємством у цілому. Суспільство та держава відповідальні перед підприємствами за ефективність їх функціонування, так само як останні відповідальні перед суспільством і державою. Хоча багато учених дотримуються більш традиційних поглядів, припускаючи відповідальність держави перед підприємствами, а на підприємствах – адміністрації перед своїми працівниками, або ж відсутність якої-небудь відповідальності держави перед підприємствами, але відповідальність останніх перед суспільством і т. д. [4]. Доречно відмітити, що сьогодні ці точки зору не відповідають об'єктивному характерові взаємодії суб'єктів суспільства.

Тому можна припустити, що соціальна відповідальність являє собою, у своїй основі, філософію або бачення відносин між підприємницькими колами та суспільством, причому ці відносини вимагають управління для їх реалізації та стійкості протягом тривалого періоду часу.

Вищевикладене дає змогу виділити рівні соціальної відповідальності. Перший рівень слід розглядати як передумову або стартову умову соціально відповідальної поведінки, тому що вимоги цього рівня полягають у сумлінному виконанні своїх прямих зобов'язань перед суспільством і державою відповідно до встановлених норм:

- регулярно виплачувати заробітну плату, розмір якої повинен забезпечувати нормальне відтворення робочої сили різної кваліфікації;
- дотримуватись норм трудового законодавства;
- вчасно і у повному обсязі сплачувати всі податки і обов'язкові платежі;
- забезпечувати встановлені стандарти якості продукції.

Цей рівень викликає багато суперечностей. З одного боку, в дискусіях західних учених з приводу проблем соціальної відповідальності бізнесу питання, пов'язані із заробітною платою та податками, взагалі не розглядаються. Сплата податків і забезпечення гідною заробітною платою найманих працівників є природним моментом функціонування будь-якої фірми і немає прямого відношення до тих додаткових зобов'язань, що беруть на себе суб'єкти підприємництва, які претендують на статус соціально відповідальних. З другого боку, в контексті соціальної відповідальності, це чи не найголовніша проблема для українських підприємців, розв'язання якої потребує не лише їх зусиль, а і зусиль з боку держави. З огляду на це, деякі вітчизняні підприємці, фахівці та представники владних структур вважають за доцільне обмежити соціальну відповідальність бізнесу цим рівнем.

Другий рівень соціальної відповідальності бізнесу пов'язаний з розвитком партнерських відносин усередині підприємства (внутрішньофірмові стосунки) і передбачає безпосереднє урахування інтересів працівників на основі переговорного процесу, він гарантує працівникам певний набір пільг та соціальних послуг, тобто

реалізацію цільових соціальних інвестицій, які, до речі, теж викликають багато суперечностей. Цільові соціальні інвестиції – це, насамперед, інвестиції в людський капітал, а саме: професійну підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації персоналу; в удосконалення організації і змісту праці, а також в охорону праці та здоров'я працівників. З іншого боку, це інвестиції, віддача від яких носить переважно опосередкований характер і важко піддається обліку. Це, зокрема, поліпшення пенсійного і житлового забезпечення, програми, спрямовані не на самого працівника, а на членів його сім'ї. На жаль, не дивлячись на те, що майже всі вітчизняні підприємства декларують в якості стратегічного пріоритету збільшення вкладень у людський капітал, при визначенні цільового обсягу цих інвестицій, вони намагаються тим чи іншим чином розрахувати їх оптимальний, а точніше мінімально прийнятний рівень.

І, зрештою, третій рівень передбачає програми та напрямки діяльності, сфера дії яких знаходиться поза межами підприємства, тобто це зовнішній по відношенню до окремого підприємства, але не до бізнес-співтовариства у цілому, рівень. У даному випадку об'єктом соціальних інвестицій є населення відповідних територій або окремі його категорії, де функціонує підприємство. Сюди також відносяться благодійні програми, а також програми, спрямовані на створення сприятливих умов функціонування підприємства, зокрема, благоустрій територій, поліпшення транспортної інфраструктури тощо. Ця форма інвестування дає змогу одержати конкретний результат у вигляді підвищення якості життя та поліпшення середовища проживання.

З огляду на це, соціальну відповідальність бізнесу слід відносити до капіталовкладень, а не до витрат – так само як витрати на високоякісне управління. Тому що соціально відповідальне підприємництво приносить вигоду підприємству завдяки [2]:

- поліпшення репутації та позиції на ринку;
- збільшення лояльності клієнтів;
- більш ефективного управління ресурсами, скорочення витрат;
- підвищення мотивації та лояльності працівників;
- створення та використання нових можливостей для бізнесу.

Все це, в свою чергу, дає можливість окреслити ознаки соціально відповідального бізнесу. Рейтинг цих ознак, по мірі зменшення значимості, виглядає наступним чином [5]:

- якісна продукція та послуги, що повинні забезпечувати достатній прибуток підприємству;
- соціальний захист працівників;
- сплата податків відповідно до передбаченого законодавством порядку;
- внесок у національну економіку;
- створення кваліфікованих робочих місць;
- гідна заробітна плата;
- благодійність (не спонсорство);
- природоохоронна діяльність.

Прихильність усім або більшій частині цих пунктів і створює в очах громадськості образ відповідального перед суспільством підприємства.

Таким чином, бізнес стає досить впливовим і сильним інститутом у суспільстві. До концепції соціальної відповідальності бізнесу входять різні зацікавлені сторони або партнери, які і формують відповідні рівні: співробітники, клієнти, постачальники, навколишнє середовище, місцева влада, уряд й ін. Сьогодні підприємства вже не можуть бути ізольованими економічними суб'єктами, що діють у відриві від суспільства. Скоріше, вони нерозривно втягнені до соціальної, екологічної та людської системи, і завдяки цьому несуть відповідальність, хоча і різного рівня, перед усіма учасниками. Соціальна

відповідальність бізнесу – це процес постійного удосконалення, а не тимчасове явище; тенденція, що починається з малого і згодом зростає і розширюється. Вона нерозривно пов'язана з рентабельністю, оскільки не може бути ніякої соціальної відповідальності, якщо немає прибутків. Прибуток необхідний не тільки, щоб винагородити інвесторів, але також, щоб забезпечувати постійні робочі місця, виплачувати гідну заробітну плату, сплачувати податки, розробляти нову продукцію, вкладати кошти у послуги, а також здійснювати внесок у добробут співтовариств, у межах або на території яких функціонують підприємства. Тому основою соціальної спрямованості економіки і зростання соціальної відповідальності бізнесу є:

- соціальна активність населення, що виступає з вимогами, щоб усі рішення, що торкаються їх інтересів, так чи інакше, приймалися з їх участю;
- державне регулювання ділової активності підприємств і окремих галузей в суспільних інтересах;
- вплив соціального середовища на прийняття рішень.

Література

1. Палацци М., Старчер Дж. Корпоративная социальная ответственность и успех в бизнесе (<http://www.bahai.ru/library/Works/Business-Forum.htm>).
2. Трийну Г. Предпринимательство с чувством социальной ответственности – о чем идет речь, и кому это нужно? (<http://rus.aktiva.ee>).
3. Соболева И. Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии // Вопросы экономики. – 2005. – №10. – С.90–102.
4. Федяева Р.Х. Социальная ответственность предпринимательских организаций, 1997. – 6 с. (http://www.i-u.ru/biblio/archive/fedyayeva_socotv/default.aspx).
5. Шокина Л.И. Оценка качества менеджмента компаний // (<http://www.mbahse.ru/data/d-10.doc>).

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Задосю А.О. 29.06.06

Надійшла до редакції
14.06.06

УДК 330.131.7; 338.242

Лопатовський В.Г.

ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ РИЗИКАМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджуються особливості впливу ризиків на підприємство. На прикладі показано процес впливу конкретного виду ризику на різні аспекти діяльності підприємства: фінансово-економічний, соціальний та виробничий. Виявлено необхідність врахування зв'язків між різними видами ризиків в процесі управління ризиками.

The particularities of influence of risk on enterprise are discovered. The example shows the process of the influence of the concrete type of risk on different spheres of activity of the enterprise: financial-economic, social and production. The necessity of taking in account the relationships between different types of risk in process of management risk is sustained.

Сучасна ринкова економіка працює в умовах постійних змін в ринковій кон'юктурі, особливостях проведення підприємницької діяльності, поведінці суб'єктів господарювання. За цих умов підвищується значення врахування ризиків, що виступають постійними супутниками підприємницької діяльності та є чинниками поступального розвитку економічної системи в цілому та кожного конкретного підприємства зокрема (в разі правильного підходу до управління ризиками). Це пов'язано з тим, що аналіз ризиків дає можливість приймати оптимальні рішення щодо подальшого руху підприємства, що дозволить не лише захистити його діяльність від негативного впливу ризиків, а й отримати додатковий прибуток.

Таким чином, основним завданням підприємств, які прагнуть стабільно розвиватись за умов ринкової економіки, є уникнення, попередження та зменшення несприятливих впливів зовнішніх факторів на фінансово-господарську діяльність та здійснення заходів, що дозволять використати ці фактори для підвищення власної конкурентоспроможності та отримання додаткового (спекулятивного) прибутку.

Можна виділити декілька основних факторів появи ризиків. Для сучасної української економіки до основних факторів віднесемо:

1. Випадковість. За ринкових умов господарювання посилюється глобалізація економіки та складнішають зв'язки (через їх різноманітність) між основними бізнес-партнерами, що сприяє появі певних випадкових обставин, які важко передбачити в період планування роботи підприємства.

2. Відсутність інформації. На сучасному етапі розвитку економіки інформація стає основним чинником успішного функціонування підприємства. Наявність достовірної, повної та своєчасної інформації дозволяє керівництву підприємства оперативно приймати рішення, спрямовані на покращення роботи усіх підрозділів підприємства. Проте на сьогоднішній день підприємства не можуть отримувати повний масив інформації, необхідної для швидкого прийняття управлінських рішень. Тобто спостерігаються інформаційні розриви: наявність недосконалої та асиметричної інформації, що ускладнює ефективну роботу підприємств.

3. Кадрове та технічне забезпечення. Досить часто вітчизняні підприємства страждають внаслідок відсутності або недосконалості необхідного інструментарію управління, що зменшує їх конкурентоспроможність порівняно з іноземними компаніями. Важливим фактором є також наявність сучасного матеріального та науково-технічного забезпечення підприємств, постійний моніторинг новинок у власній галузі та в сферах науки та техніки. Не варто відкидати значення суб'єктивного чинника –персоналу

підприємства. Недостатня його компетентність призводить до помилок у прийнятті рішень щодо управління, виробництва, збуту.

4. Зіткнення інтересів. За умов конкурентного середовища, характерного ринковому господарству, у процесі власної фінансово-господарської діяльності підприємство зіштовхується з протидією з боку конкуруючих сторін внаслідок зіткнення інтересів. Крім того, може виникнути неспівпадіння інтересів між бізнес-партнерами (невиконання умов договорів постачальниками та покупцями) та працівниками власного підприємства (трудові конфлікти).

Після становлення ринкової економіки та побудови конкурентних відносин частково буде зменшуватись вплив третього та четвертого факторів. У разі збільшення уваги підприємств питанням підготовки висококваліфікованого персоналу можна зменшити дію цього фактора на виникнення ризиків. Складніше питання з технічним забезпеченням, оскільки розвиток нових технологій потребує постійного оновлення технічного потенціалу підприємства для утримання власних ринкових позицій. В умовах побудови конкурентного середовища підвищиться етика у співвідносинах з основними контрагентами підприємства. Це дозволить знизити ризики невиконання ними договірних зобов'язань. Однак зниження впливу цих факторів нівелюється підвищенням ролі перших двох чинників. Внаслідок посилення глобалізації та інтернаціоналізації економіки посилюється значення фактора випадковості через значну економічну, соціальну та політичну нестабільність у різних країнах та регіонах. Процеси інтернаціоналізації збільшують потоки інформації, що ускладнює пошук та обробку необхідної для підприємства інформації, посилюючи інформаційні розриви.

На сьогодні головним джерелом невизначеності та виникнення ризиків у процесі функціонування підприємства виступає зовнішнє середовище. У праці Олейникова [1] під зовнішнім середовищем розуміється вся множина змінних чинників, які знаходяться поза підприємством та не входять в коло безпосереднього впливу його менеджменту. Структуру зовнішнього середовища можна представити як сукупність економічних, політичних та соціальних факторів, вплив яких на підприємство досить часто переплітається. Як наслідок, керівництво підприємства на початку і в процесі його функціонування не володіє точними показниками, які дозволяють з впевненістю сподіватись на отримання запланованого результату: захоплення частки ринку, залучення необхідних фінансових ресурсів, досягнення певного рівня рентабельності.

Для досягнення поставлених завдань менеджерам підприємства необхідно знайти оптимальне рішення. Процес прийняття рішень ускладнений відсутністю або неповнотою інформації про основні характеристики ринку: попит, пропозицію, ціну та прогнози їх динаміки в майбутньому; про розвиток політичної ситуації та економічних відносин держави із стратегічними державами-партнерами; про стабільність та добросовісність основних контрагентів; про основні показники макроекономічного розвитку: інфляцію, тарифи, валютний курс тощо. Все вище перераховане виступає джерелами селективних ризиків, тобто є передумовами, що керівництво підприємства прийме невірні рішення, що ускладнять отримання запланованих оптимальних результатів. Як правило, селективні ризики пов'язують із невмілою організацією роботи персоналу, некомпетентністю або низьким професійним досвідом працівників, неправильним маркетингом тощо. Однак, вище вказане дозволяє відзначити, що негативні зміни у внутрішньому середовищі можуть бути викликані не лише суб'єктивними чинниками, наприклад, пов'язаними із некомпетентністю працівників, але й об'єктивними факторами – змінами у зовнішньому оточенні підприємства. Значні перетворення у зовнішньому середовищі дійсно впливають безпосередньо на здійснення процесу виробництва, на стан основного та оборотного

капіталу підприємства, на організацію роботи персоналу та прийняття управлінських рішень, в окремих випадках змінюючи і мету діяльності суб'єкта господарювання.

Покажемо на прикладі вплив інфляційного ризику на діяльність підприємства. Для наочності відобразимо особливості цього впливу на рис. 1.

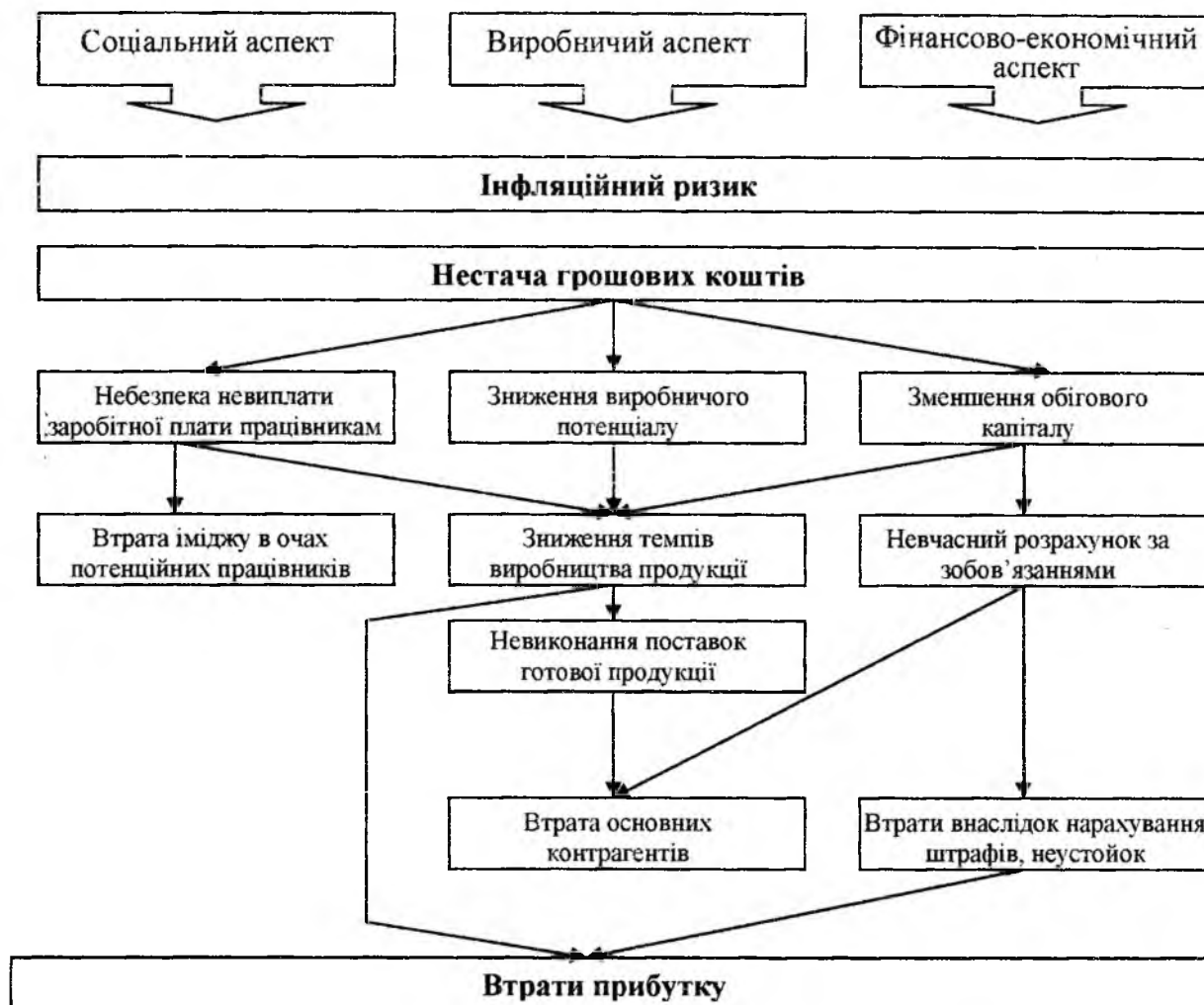


Рис. 1. Вплив інфляційного ризику на діяльність підприємства

Розглянемо діяльність суб'єкта господарювання у розрізі трьох аспектів: соціального, виробничого та фінансово-економічного. При виникненні інфляції в економіці країни підприємство найперше відчує нестачу грошових коштів. Це призведе:

1. До небезпеки невиплати винагороди працівникам за виконану працю, що знизить імідж підприємства в очах потенційних працівників та населення загалом (соціальний аспект);
2. До зниження виробничого потенціалу господарюючого суб'єкта (виробничий аспект);
3. До зменшення оборотних засобів підприємства, неможливості здійснення необхідного оновлення основних засобів виробництва та, як наслідок, невчасного розрахунку підприємства за власними фінансовими зобов'язаннями: з державою за податками та обов'язковими платежами, з постачальниками за сировину та матеріали тощо (фінансово-економічний аспект).

Ці три фактори у свою чергу викличуть зниження темпів виробництва продукції, що призведе до невчасного виконання договірних зобов'язань підприємства з поставки готової продукції та оплати отриманої сировини, матеріалів, палива, обладнання, повернення кредитів. Невиконання ж зобов'язань перед партнерами та фінансово-кредитними інститутами потягне в свою чергу нарахування штрафів та виставлення неустойок підприємству, відмову стратегічних партнерів від співробітництва з підприємством. Все це в кінцевому результаті призведе до втрати господарюючим суб'єктом частини власного прибутку.

Отже, виникнення одного виду ризику –інфляційного, потягло за собою збільшення ризиків: розрахунків, постачання, виробничого, соціального, втрати конкурентноздатності та інших, що в результаті спричинило зменшення прибутку значно в більшій мірі, ніж внаслідок дії самого інфляційного ризику. Тобто вплив на підприємство одного ризику викликає ланцюгову реакцію появи або збільшення інших видів ризиків, що вимагає при здійсненні аналізу ризиків врахування можливості взаємозв'язків між різними видами ризиків. Це ставить під сумнів критерій Б. Берлімера [2, с.37], виділений для успішного управління ризиками, згідно з яким втрати від кожного ризику незалежні один від одного.

Таким чином, невірне трактування існуючих даних, отриманих внаслідок проведеної якісної та кількісної оцінки ризиків, суб'єктивне відношення до цих даних, неврахування фактору часу (тобто перенесення минулих подій на майбутнє без розгляду можливих змін у зовнішньому середовищі підприємства) та усієї складності взаємозв'язків між ризиками призводить до неефективного управління ризиками, що знижує захист підприємств від впливу негативних чинників.

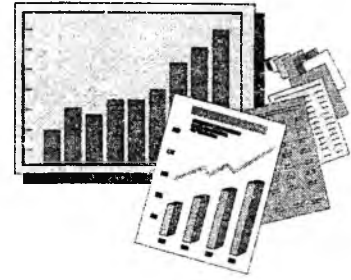
Проведене дослідження підтвердило наявність значного впливу змін у зовнішньому середовищі підприємства на результати його діяльності. Це підвищує актуальність пошуку, застосування та постійного удосконалення процесу управління ризиками, який дозволить вчасно реагувати на подібні зміни. Ефективна система управління ризиками дасть змогу господарюючому суб'єкту стабільно функціонувати на ринку, незважаючи на значні перетворення політичних, економічних та соціальних чинників. Потрібно постійно вивчати та аналізувати зарубіжний та вітчизняний досвід управління підприємством в цілому та ризик-менеджменту зокрема. Для стабільного функціонування підприємства слід розробити та впровадити ефективну програму стратегічного управління ризиками, яка буде використовувати усі власні надбання та досвід провідних фірм світу, що дозволить підприємствам здобувати конкурентні переваги в умовах ринкової економіки.

Література

1. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Олейникова Е.А. – М.: 1997. – 288с.
2. Замуруев А. Время определиться в терминах //Риск. – 1998. – №1. – С. 32-38.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Войнаренко М.П. 22.06.06

Надійшла до редакції
24.05.06



УДК 658.589.012.32

Сидич О.В.

СТРАТЕГІЧНЕ МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито необхідність та практичну значущість управління інноваційною діяльністю підприємства. Визначено етапи процесу стратегічного маркетингового управління інноваційним потенціалом підприємства. Розроблено рекомендації щодо обґрунтованого вибору типу стратегічної реакції підприємства та формування стратегій з урахуванням рівня використання потенціалу кожної складової інноваційного потенціалу підприємства.

The necessity and practical importance of management of innovative activity of an enterprise is exposed. The stages of marketing strategic management concerning innovative potential of a company are defined. The recommendations to substantiated choice of type of strategic reaction of a firm and forming the strategies taking into account the level of usage of the potential of every constituent of innovative potential of enterprise are developed.

У сучасних умовах, коли падіння споживчого попиту посилює конкуренцію за ринки збуту, однією з найважливіших передумов ефективної діяльності підприємств стає забезпечення конкурентної переваги в сфері інноваційної політики як на стратегічному, так і на тактичному рівні при врахуванні впливу факторів маркетингового оточення. Це обумовлює посилення уваги к стратегічним аспектам управління інноваційною активністю підприємств.

Формування та вибір стратегічних напрямків інноваційної діяльності базується на результатах всебічної оцінки як середовища, в якому працює підприємство, так і визначенні внутрішніх інноваційних можливостей підприємства, які характеризуються станом і рівнем використання інноваційного потенціалу. При цьому інноваційні можливості підприємств істотно розрізняються в залежності від конкретних особливостей підприємства, його галузевої приналежності та стратегічної спрямованості.

Питання інноваційної діяльності постійно привертають увагу теоретиків і практиків менеджменту. Великий інтерес до цього аспекту управління пояснюється прагненням менеджерів володіти таким інструментарієм управління, який забезпечить конкурентоспроможність підприємства в умовах конкуренції та можливість швидкого і адекватного реагування на зміни у зовнішньому середовищі.

Вивченню цієї проблеми присвячено чимало наукових праць вітчизняних і зарубіжних науковців: П.Н. Завлина [1], В.О. Василенка, І.Є. Мельника [2], В.Н. Гуніна [3], С.М. Ілляшенко [4].

Вивчення і аналіз опублікованих за даною проблемою теоретичних і методичних підходів і практичних розробок дозволяють зробити висновок про те, що питання управління інноваційним потенціалом підприємства на основі маркетингового підходу не знайшли достатнього висвітлення.

Метою даного дослідження є обґрунтування методологічних принципів стратегічного маркетингового управління інноваційним потенціалом підприємств в

умовах ринкових трансформацій, розробка рекомендацій щодо обґрунтованого вибору типу стратегічної реакції підприємства і формування стратегій з урахуванням рівня використання потенціалу кожної складової інноваційного потенціалу підприємства.

Ініціювання та забезпечення стійких конкурентних переваг на основі своєчасного використання наявних інноваційних можливостей може бути досягнуто в результаті ефективного управління інноваційним потенціалом підприємства.

На наш погляд, інноваційний потенціал – це сукупність технологічних, науково-дослідних, фінансових, маркетингових, кадрових, інформаційних ресурсів і можливостей, що забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати інноваційну діяльність при постійному удосконаленні системи управління нею з урахуванням факторів нестабільності ринкового середовища.

В сучасних умовах метою управління інноваційним потенціалом підприємства повинно стати не тільки максимальне використання інноваційних можливостей, щоб обійти своїх конкурентів, але насамперед розуміння вимог покупців. При цьому повинний використовуватися принципово новий системний, комплексний підхід до рішення ринкових проблем, націлений на активізацію інноваційної діяльності на основі принципів і елементів маркетингу. У протилежному випадку можна витратити багато зусиль на створення інновацій, які виявляться незатребуваними покупцями. Так, за даними досліджень закордонних вчених 74% успішних інновацій є наслідком вивчення запитів споживачів і тільки 26% з'являються в ході виконання науково-дослідних робіт. Таким чином, в умовах ринку посилюється необхідність використання маркетингового підходу в управлінні інноваційним потенціалом підприємства.

Маркетингове управління інноваційним потенціалом, на наш погляд, представляє собою процес здійснення ретельно продуманої інтегрованої політики щодо зберігання та ініціювання інноваційних можливостей, трансформації їх у конкурентні переваги й ефективного використання, спрямованої на більш повне задоволення потреб покупців.

Маркетингове управління інноваційним потенціалом повинно носити стратегічний характер, тому що функціонування підприємств України в нестабільних умовах ринкової економіки вимагає своєчасної адаптації до змін конкурентного середовища.

Процес стратегічного маркетингового управління інноваційним потенціалом повинен охоплювати наступні етапи:

1. Діагностика факторів, що впливають на формування та використання інноваційного потенціалу підприємства.
2. Оцінка рівня використання інноваційних можливостей.
3. Визначення типу стратегічної реакції підприємства і формування стратегій з урахуванням рівня використання потенціалу кожної складової інноваційного потенціалу підприємства.

Розглянемо кожний з етапів.

На першому етапі процесу стратегічного управління інноваційним потенціалом необхідно вивчити фактори, що визначають формування, розвиток і використання інноваційного потенціалу підприємства.

До них відносяться: стан інноваційного клімату регіону діяльності підприємства; особливості інноваційної діяльності підприємства; розвиненість і гнучкість оргструктури управління інноваційною діяльністю, системи мотивації; оптимізація комплексу маркетингу. Рівень використання інноваційного потенціалу, в свою чергу, залежить від якості прийнятих інноваційних й інвестиційних рішень на кожному етапі інноваційного процесу, а також від ступеня інформаційної забезпеченості цього процесу.

На другому етапі процесу стратегічного управління інноваційним потенціалом необхідно визначити рівень використання інноваційного потенціалу на основі комплексного та системного підходів. Для цього слід оцінити рівень використання наступних інноваційних можливостей:

- виробничі (наявність резервних виробничих потужностей, рівень прогресивності застосовуваних технологій, ступень гнучкості виробництва);
- кадрові (ступень забезпеченості виробничим персоналом (по чисельності та кваліфікації), ступень готовності персоналу до змін на підприємстві, розвиненість системи мотивації персоналу, ступень творчої ініціативності персоналу);
- науково-технічні (рівень витрат на наукові розробки в собівартості товарної продукції, рівень витрат на використання науково-технічних досягнень в собівартості товарної продукції, рівень використання розробок, частка персоналу, яка займається науковими розробками);
- маркетингові (раціональність використання каналів розподілу товарів, гнучкість цінової політики, рівень використання реклами, ефективність системи збуту);
- організаційні (ступень інноваційної спрямованості організаційної структури, рівень компетенції керівників, розвиненість системи інформаційного забезпечення);
- фінансові (рівень ліквідності та фінансової стійкості).

Узагальнені експертні оцінки стану елементів інноваційного потенціалу досліджуваних підприємств добувної промисловості Донецької області наведені в табл. 1

Таблиця 1.

Оцінка стану елементів інноваційного потенціалу досліджуваних підприємств добувної промисловості

Складові	Вага	БАТ “Крейдовапняний завод”		ЗАТ “Глини “ЮГ”		ТОВ “Індустріальний Союз “Сода”	
		бали	зважена оцінка	бали	зважена оцінка	бали	зважена оцінка
1. Виробничі можливості	0,16	5	0,75	5	0,75	3	0,45
2. Кадрові можливості	0,18	9	1,62	11	1,98	4	0,72
3. Науково-технічні можливості	0,17	4	0,68	5	0,85	3	0,51
4. Маркетингові можливості	0,16	10	1,60	9	1,44	7	1,12
5. Організаційні можливості	0,16	8	1,28	9	1,44	6	0,96
6. Фінансові можливості	0,17	4	0,68	12	2,04	4	0,68
Загальна оцінка	1	-	6,51	-	8,41	-	3,83

На третьому етапі процесу стратегічного управління інноваційним потенціалом, доцільно на основі оцінки рівня використання інноваційного потенціалу визначити тип стратегічної реакції і вибрати відповідну стратегію управління інноваційним потенціалом з урахуванням особливостей і специфіки функціонування підприємств.

На наш погляд, досягнення конкурентної переваги підприємства в значній мірі забезпечується правильно вибраною стратегією управління інноваційним потенціалом підприємства, тому що, ефективність інноваційної діяльності підприємств залежить від спроможності підприємства до нарощування і активного використання його науково-технічних, інтелектуальних, кадрових, фінансових, виробничих, маркетингових і організаційних можливостей, які складають інноваційний потенціал.

Слід відзначити, що основою розробки стратегії управління інноваційним потенціалом підприємства є рівень використання як усього інноваційного потенціалу, так і окремих його елементів, який дозволяє визначити ступінь ініціювання стратегічних змін по кожному елементу.

В процесі розробки даних стратегій нами рекомендовано наступні типи стратегій підприємств з урахуванням рівня використання потенціалу кожної складової інноваційного потенціалу: стратегія стабілізації, активізації і нарощування.

Якщо можливості структурного елементу інноваційного потенціалу мають високий рівень використання у діяльності підприємства, то при управлінні даним елементом необхідно використовувати стратегію стабілізації.

Реакція активізації застосовується у випадку, коли при реалізації потенціалу підприємства є невикористані можливості.

Якщо в інноваційній діяльності практично не використовується потенціал елементу, то доцільно використовувати стратегію нарощування.

У табл. 2 наведено стратегії управління інноваційним потенціалом, що рекомендуються для досліджуваних підприємств. Найбільш реактивною є стратегія управління інноваційним потенціалом ТОВ “Індустріальний Союз “Сода”, яка передбачає суттєві зміни в області науково-технічної, кадрової і фінансової політики підприємства. Найменші перетворення передбачають стратегії управління інноваційним потенціалом ЗАТ “Глини «ЮГ» і ЗАТ “Крейдовапняний завод”.

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

Корінною відмінністю інноваційної діяльності в умовах ринку є орієнтація не на можливості виробника, а на запити споживача. Забезпечення стійкої конкурентної позиції на основі своєчасного використання наявних маркетингових можливостей можливо в результаті ефективного управління інноваційним потенціалом підприємства, що представляє собою сукупність технологічних, науково-дослідних, фінансових, маркетингових, кадрових, інформаційних ресурсів і можливостей, що забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати інноваційну діяльність при постійному удосконаленні системи управління нею з урахуванням факторів нестабільності ринкового середовища.

Процес стратегічного маркетингового управління інноваційним потенціалом повинен охоплювати наступні етапи: діагностика факторів, що впливають на формування та використання інноваційного потенціалу підприємства; оцінка рівня використання інноваційних можливостей; визначення типу стратегічної реакції підприємства та формування стратегій з урахуванням рівня використання потенціалу кожної складової інноваційного потенціалу підприємства.

Таблиця 2.

**Стратегії управління інноваційним потенціалом, що рекомендуються для досліджуваних підприємств
добувної промисловості**

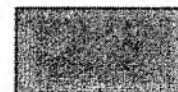
Підприємства	Складові інноваційного потенціалу					
	Виробничі можливості	Кадрові можливості	Науково-технічні можливості	Організаційні можливості	Фінансові можливості	Маркетингові можливості
1. ЗАТ “Крейдовапняний завод”	Підвищити ступень гнучкості виробництва	Провести заходи з підготовки персоналу до змін, які плануються	Значно підвищити рівень витрат на наукові розробки та витрат на їх використання	Підвищити інноваційну спрямованість організаційної структури	Підвищити рівень ефективності використання фінансових ресурсів	Підвищити ефективність системи збуту
2. ЗАТ “Глини «ЮГ»	Підвищити рівень прогресивності технологій та гнучкості виробництва	Підтримувати рівень кадрових можливостей	Підвищити рівень витрат на наукові розробки та витрат на їх використання	Підтримувати рівень організаційних можливостей	Підтримувати рівень фінансових можливостей	Підвищити ефективність системи збуту
3. ТОВ “ Індустріальний Союз “Сода”	Підвищити рівень прогресивності технологій та гнучкості виробництва	Провести заходи з підготовки персоналу до змін, запровадити у свою ефективну механізм мотивації співробітників до розвитку творчої та ініціативності персоналу	Значно підвищити рівень витрат на наукові розробки та витрат на їх використання; збільшити рівень використання наукових розробок	Значно підвищити інноваційну спрямованість організаційної структури	Підвищити рівень ліквідності і платоспроможності	Використовувати більш гнучку цінову політику



- стратегія стабілізації



- стратегія активізації



- стратегія нарощування

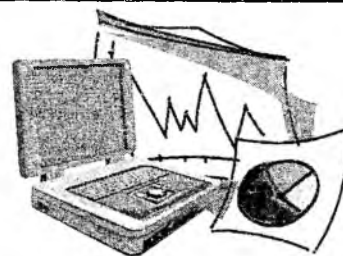
Література

1. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учебное пособие / под ред. П.Н. Завлина и др. – М.: ОАО «НПО» Издательство «Экономика», 2000. – 475 с.
2. Василенко В.А., Мельник И.Е. Стратегии и инновации в системе менеджмента: Учебное пособие. – М.: МГИУ, 2001. – 418 с.
3. Гунин В.Н. и другие. Управление инновациями: 17-модульная програма для менеджеров “ Управление развитием организации”. Модуль 7. – М.: “Инфра –М”, 1999. – 328с.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2003. – 278 с.

Рекомендовано до публікації
д.т.н., проф. Салі В.І. 02.06.06

Надійшла до редакції
17.05.06

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ



УДК 519.86

Векленко А.В., Лісовенко М.М.

ОПТИМІЗАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОРТФЕЛЮ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УЧАСНИКА ФОНДОВОГО РИНКУ

У загальному вигляді вирішено задачу оптимізаційного моделювання структури портфеля цінних паперів.

The task of optimization design of structure of brief-case of securities is solved.

У наш час дослідження проблеми портфельного інвестування є одним з найбільш актуальних завдань економічної науки. В сучасних умовах України інвестиції повинні стати одним з найважливіших способів забезпечення виходу з довгострокової економічної кризи, досягнення реальних структурних зрушень у народному господарстві, технічного переозброєння, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- та макрорівні і, головне, життєвого рівня населення. Активізація інвестиційного процесу є умовою продовження соціально-економічних перетворень. Реальна економічна ситуація в Україні значно ускладнює інвестиційну діяльність. Обсяг вкладень не забезпечує передумов росту і навіть повноцінного відтворення дійсного стану. Фактично країна існує за рахунок безповоротного споживання успадкованого виробничого потенціалу [3]. Назріла необхідність розробки адекватного ринковим відносинам інвестиційного механізму, що органічно об'єднає форми приватного та державного інвестування і забезпечення оптимізації взаємозв'язків різних суб'єктів інвестиційної діяльності, створення відповідної законодавчо-нормативної бази й інших засобів, що регламентують інвестиційний процес як на рівні окремої фірми чи галузі, так і національної економіки в цілому[8]. Сьогодні, в період гучних інвестиційних процесів, коли значна частина капіталів у вигляді корпоративних прав стратегічних об'єктів переходить у приватну власність вітчизняних і закордонних інвесторів активно розвивається ринок українських цінних паперів[10]. Даний процес у найближчому майбутньому потребує обґрунтованої законодавчої бази та основних принципів поведінки на такому ринку. Саме від адекватності прийнятих інвестиційних рішень буде залежати майбутній стан основних капіталів України.

Під інвестуванням у широкому сенсі розуміється будь-який процес, що має за мету збереження та збільшення вартості грошових або інших інструментів. Засоби, призначені для інвестування, являють собою інвестиційний капітал[1]. З часом цей капітал може приймати різні конкретні форми. Той чи інший конкретний вид інвестиційного капіталу називається інвестиційним активом. Одними з них є цінні папери - документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що засвідчують грошові чи інші майнові права, визначають взаємини особи, що їх розмістила (видала), і власника, і передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що впливають з цих документів, іншою особою[12].

З визначень інвестування і інвестиційних активів, вказаних вище, вбачається найважливіша роль двох факторів: часу та вартості. Найважливіший принцип інвестування полягає у тому, що вартість активу змінюється з часом[13]. З часом пов'язана ще одна характеристика процесу інвестування - ризик. Хоча інвестиційний капітал має цілком визначену вартість у початковий момент часу, його майбутня вартість у цей момент невідома. Для інвестора ця майбутня вартість є очікуваною величиною.

Під інвестиційним портфелем розуміють деяку сукупність цінних паперів, що належать фізичній чи юридичній особі, або юридичним чи фізичним особам, виступає як цілісний об'єкт управління[6]. Звичайно на ринку продається деяка інвестиційна якість із заданим співвідношенням Ризик/Доход, яке у процесі управління портфелем може бути поліпшено. Портфель являє собою визначений набір корпоративних акцій, облігацій з різним ступенем забезпечення та ризику, а також паперів з фіксованим доходом, гарантованим державою, тобто з мінімальним ризиком втрат по основній сумі та поточним надходженням. Теоретично портфель може складатися з паперів одного виду, а також змінювати свою структуру шляхом заміщення одних паперів іншими. Однак кожний цінний папір окремо не може досягти такого результату[4].

Основна задача портфельного інвестування - поліпшити умови інвестування, додавши сукупності цінних паперів такі інвестиційні характеристики, які недосяжні з позиції окремо взятого цінного папера, і можливі тільки при їх комбінації[3]. Таким чином, сформулюємо завдання дослідження:

- розкриття економічного змісту інвестицій і інвестиційної діяльності в сучасній Україні;
- визначення ролі та місця інвестицій у забезпеченні економічного зростання країни;
- визначення найбільш істотних факторів, що впливають на інвестиційну активність суб'єктів, що господарюють, і напрямків її активізації;
- розробка методів і моделі, що дозволяє знизити ризик на інвестиції і максимізувати прибуток;
- оцінка ефективності побудованої моделі, її адекватності для інвестиційних проектів в українській практиці.

Перед нами стоїть завдання здійснити вибір і обґрунтування методики з формування портфелю цінних паперів і провести практичні розрахунки, пов'язані з його створенням на прикладі побудови портфелів цінних паперів (акцій і облігацій). Виходячи з цього, запропонований портфель цінних паперів, принципове значення якого полягає в обґрунтуванні застосування математичних методів до формування портфеля цінних паперів.

Формування сукупного портфелю цінних паперів інвестора провадиться у декілька етапів. Перші два етапи містять у собі визначення структури оптимальних портфелів державних облігацій і корпоративних акцій. Третій етап є синтезом двох попередніх і являє собою визначення кінцевої структури загального портфелю. У завершенні проведена оцінка ефективності застосування моделей до визначених ринків.

За вихідні дані для реалізації методики прийнято:

1. курс облігацій за період нагромадження інформації (K_{it});
2. розрахована на основі курсу та календаря купонних виплат річна ефективна прибутковість до погашення облігацій (r_{it}).

Для вирішення задачі знаходження оптимальної структури портфелю державних облігацій скористаємося моделлю Марковіца, використовуючи наступні кроки:

1. знаходження математичного очікування та дисперсії ефективної прибутковості кожної облігації;
2. знаходження коваріацій між ефективними прибутковостями кожної пари облігацій;

3. визначення структури та місця розташування ефективної множини;
4. вибір прийняттого співвідношення прибутковості та ризику;
5. знаходження частки інвестицій d_i у кожен облігацію.

Параметрична модель Марковіца допускає ефективну статистичну оцінку. Параметри цієї моделі можна оцінити виходячи з наявних статистичних даних за минулі періоди.

Математичне очікування ефективної прибутковості кожної облігації (r_i) визначається наступним чином:

$$\bar{r}_i = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T r_{it}, \quad (1)$$

де r_{it} – ефективна прибутковість i -ї облігації в період часу t , %, $i = 1, \dots, n$;

t – номер періоду діапазону накопичення інформації, $i = 1, \dots, m$;

T – довжина періоду накопичення інформації.

Стандартне відхилення ефективної прибутковості i -ї облігації (σ_i) визначається за формулою:

$$\sigma_i = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (r_{it} - \bar{r}_i) \quad (2)$$

Коваріація між ефективними прибутковостями i -ї та j -ї облігацій (σ_{ij}) визначається за формулою:

$$\sigma_{ij} = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (r_{it} - \bar{r}_i)(r_{jt} - \bar{r}_j) \quad (3)$$

де r_{it} та r_{jt} – ефективні прибутковості, відповідно, i -ї та j -ї облигації в період часу t , %;

r_i та r_j – ефективні прибутковості, відповідно, i -ї та j -ї облигації в період часу t , %.

Наступний етап у визначенні оптимальної структури портфелю – побудова ефективної множини за допомогою методу лінійного програмування, тобто при заданому значенні прибутковості портфеля, мінімізувалася величина ризику, тобто стандартного відхилення портфелю[5].

Для визначення точки перебування на ефективній множині оптимального портфелю будуємо криві байдужості. Через те, що це досить важко здійснити на практиці, можна обмежитися простим вибором цієї точки на графіку, виходячи з власних припущень.

Нами було прийняте рішення вважати за доцільне при формуванні оптимального портфелю для даного інвестора портфель з прибутковістю 20% річних (що на 8-10% відсотків більше ніж пропозиція по депозитах банків).

Для формування портфеля акцій будемо використовувати синтез відразу декількох моделей. За основу прийнято модель оцінки фінансових активів, яка використовує ринковий портфель, що містить всі цінні папери, що обертаються на ринку. На практиці, однак, у зв'язку з тим, що точно визначити структуру ринкового портфеля не вдається, використовують ринковий індекс. Тому "бету", визначену за допомогою ринкової моделі Шарпа, незважаючи на концептуальне розходження, приймають як оцінку "бети" у моделі оцінки фінансових активів.

Ринковий портфель у моделі оцінки фінансових активів є тотожним "дотичному" портфелю в моделі Тобіна з безризиковим активом[2]. Тому "дотичний" портфель будемо розраховувати за допомогою алгоритму Елтона-Грубера-Падберга, що застосуємо до моделі Тобіна, що значно спрощує розрахунок. За безризикову ставку приймемо прибутковість оптимального портфелю державних облігацій. Хоча державні цінні папери не є цілком безризиковим інструментом, з деякими обмеженнями ми можемо зробити таке припущення. Тим більше, це припущення робить обидва портфелі більш взаємозалежними.

Хоча для застосування алгоритму Елтона-Грубера-Падберга необхідно лише значення "бети", інтерес представляють й інші параметри регресійного аналізу ринку акцій. При цьому залежність прибутковості цінного папера від прибутковості індексу визначається формулою (4).

$$r_i = \alpha_{iI} + \beta_{iI} \cdot r_I + \varepsilon_{iI}, \quad (4)$$

где r_i – прибутковість цінного паперу i за даний період;

r_I – прибутковість на ринковий індекс I за той самий період;

α_{iI} – коефіцієнт зміщення;

β_{iI} – коефіцієнт нахилу;

ε_{iI} – випадкова похибка.

Значення регресійних показників β та α залежать від глибини розрахунку, тобто від розміру тимчасового ряду значень прибутковостей ринкового індексу і цінного паперу, що розглядається. Середньозважена ціна розраховується за формулою:

$$\bar{P} = \frac{\min(best_bid) + \max(best_ask)}{2}, \quad (5)$$

де $best_bid$ и $best_ask$ – функції кращих котирувань на купівлю та продаж відповідно.

Коефіцієнт "бета" показує, як прибуток по акції змінюється відповідно до динаміки ринкового прибутку. Позитивне значення бета-коефіцієнта означає тенденцію акцій підвищуватися в тому ж напрямку, що й ринок; негативне значення "бета" вказує на тенденцію руху проти ринку. Показник "бета" більше одиниці визначає акцію, що проявляє тенденцію в пропорційному відношенні змінюватися більшим чином, ніж ринок. Доход по ній підвищується ще більше в момент загального підвищення прибутковості ринку і знижується більше в момент загального зниження доходу ринку. Бета-коефіцієнт менше одиниці характеризує акцію, доход за якою менш мінливий, ніж ринок[14].

Коефіцієнт "альфа" характеризує очікуваний доход на акцію в момент достатньої стабільності цін на акції в цілому, коли доход ринку дорівнює нулю. Вважається, що переоцінені акції будуть коригуватися ринком зменшенням ринкової ціни. Прийняття рішень на основі альфа-коефіцієнта застосовується при оперативному управлінні портфелем цінних паперів[9]. Завданням даного дослідження є формування оптимального портфелю на основі співвідношення ризику та прибутковості, тому відбір акцій на основі альфа-коефіцієнта в даному випадку не застосовуємо. Коефіцієнт R-squared є коефіцієнтом детермінації й тому змінюється в межах від 0 до 1. Його обчислення на практиці вказує на те, що дані акції слабо корелюють з ринком. Для оптимізації портфелю

досить визначення математичного очікування як середньоарифметичної минулих прибутковостей. Математичне очікування не відбиває дійсний прогноз прибутковості акцій, що провадиться на основі всіх факторів, що впливають, але його достатньо для застосування математичних моделей побудови оптимального портфелю цінних паперів.

До специфіки українського ринку акцій відноситься обмежена кількість ліквідних інструментів і схожість їх динаміки. Таким чином, побудова добре диверсифікованого портфелю акцій ускладнена, ризик залишиться дуже високим, а його прибутковість буде залежати від індексу [11]. Крім того, альфа, бета-коефіцієнти дуже хитливі.

При спробі знайти структуру оптимального портфелю акцій за допомогою п'ятикрокового алгоритму Елтона-Грубера-Падберга за безризикову ставку приймемо очікувану прибутковість портфелю ОВДЗ на рівні 20% річних. Хоча в розрахованому портфелі державних облігацій присутня деяка частка ризику, з деякими припущеннями прибутковість по ньому можна прийняти в якості безризикової.

Розглянемо етапи розробленої методики складання оптимального портфелю.

1. Необхідно впорядкувати цінні папери в порядку убутання відношення доходності до систематичного ризику - відношення Трейнора ($RVOL_i$). Під прибутковістю у даному випадку розуміється "винагорода" за придбання даного цінного папера, що перевищує безризикову прибутковість. Систематичний ризик визначається бета-коефіцієнтом цінного папера.

2. Найбільше значення Трейнора буде отримано акцією n . Починаючи з цієї акції, будемо додавати цінні папери одну за одною і обчислювати показник Φ_i .

3. Порівнюючи величини Φ_i з відповідними $RVOL_i$ до тих пір, доки Φ_i менше $RVOL_i$, отримаємо, що, починаючи з $i = n$, це співвідношення змінюється на протилежне. Цінні папери з 1 по n будуть мати ненульові ваги в портфелі, а інші - нульові. Таким чином, n є "ставкою відсіку" для відношення Трейнора.

4. Після того, як визначено, які акції будуть включені в портфель, необхідно визначити в яких частках вони будуть представлені в цьому портфелі. Обчислимо величини Z_i , щоб визначити, з якими вагами будуть входити в портфель перші m цінних паперів: Значення Z_i для $i = m, \dots, m + j$ полягають рівними нулю.

5. Розділивши кожену Z_i на суму Z_i , одержимо ваги, з якими акції будуть входити в портфель. Це є необхідним, оскільки сума Z_i звичайно не дорівнює одиниці. Отримані значення X_i й будуть частками цінних паперів у портфелі.

Очікувана прибутковість портфелю розраховується як середньозважене математичних очікувань прибутковості цінних паперів, що входять до нього, де за ваги взяті частки інвестицій, що приходяться на ці папери. Бета-коефіцієнт портфелю являє собою середньозважене коефіцієнтів "бета" цінних паперів, які до нього входять, де за ваги виступають частки інвестиції в ці папери.

Визначення оптимальних портфелів державних облігацій і акцій не достатньо для складання кінцевого портфеля цінних паперів. Необхідно також вирішити в яких пропорціях будуть інвестуватися засоби в ці портфелі. Для визначення цих пропорцій варто скористатися моделлю Марковіца, застосованої при знаходженні оптимального портфеля облігацій. Характерною рисою в даному випадку буде те, що в якості одиниць, що розглядаються, будуть виступати не окремі цінні папери, а самі портфелі цінних паперів. Тому інтерес представляє динаміка прибутковості портфелів, а динаміка прибутковості окремих їх складових у розрахунок братися не буде. Для вирішення задачі перебування оптимальної структури сукупного портфеля цінних паперів за моделлю

Марковіца використовуємо ті ж кроки, що здійснювалися при складанні портфелю облігацій. Для побудови ефективної множини можливих портфелів необхідно обчислити математичне очікування і коваріаційну матрицю.

За крок розрахунку був прийнятий один місяць, відповідно оцінювалося значення прибутковості за місяць. Це доцільне, тому що більший крок розрахунку підвищить трудовитрати без істотного збільшення точності, а менший крок розрахунку істотно знизить діапазон даних до 60 величин. Оцінювалася ж прибутковість портфелів на місяць через те, що календарний місяць був обраний за горизонт розрахунку.

Прибутковість портфеля облігацій за місяць була знайдена простим розподілом річної прибутковості на 12. (При цьому тижневу прибутковість портфеля акцій можна привести до місячного шляхом множення на кількість тижнів).

Математичне очікування прибутковості портфеля в даному випадку розраховано не як середньоарифметичне, а за нього прийнято очікувану прибутковість. Вона є більш точною величиною, тому що при розрахунках був використаний крок в один робочий день. Для складання коваріаційної матриці необхідно розрахувати середньоквадратичне відхилення прибутковості портфелів і коефіцієнт кореляції між ними.

На основі даної методики можливо побудувати ефективну множину портфелів. Математичне очікування прибутковості портфелю визначається як середньозважене прибутковостей, де за вагу виступає частка інвестицій в окремий цінний папір.

Після цього визначається місце розташування оптимального портфеля, тобто вибирається прийнятне співвідношення прибутковості та ризику. Через те, що більшість інвесторів є організаціями, не схильними до великого ризику, точка, яку ми шукаємо, повинна знаходитися в лівій частині кривої - з меншим ризиком. Починаючи з деякого моменту, крива набуває все більш позитивний вигляд, що свідчить про те, що при подальшому збільшенні прибутковості ризик збільшується наростаючими темпами. Тому, доцільно за оптимальний портфель для даного інвестора прийняти портфель з прибутковістю 20,00%. Таким чином, у даному портфелі облігації "одержать" 45%, а акції - 55%.

У дослідженні зроблено спробу формування портфелю цінних паперів інвестора. Процес формування і оптимізації містить у собі наступні етапи:

1. Дослідження теоретичного матеріалу з інвестиційного процесу, цінних паперів і портфеля цінних паперів. Розглянуто основні цінні папери: акції й облігації, тому що саме їх було включено до портфелю. Причиною цьому є низький ризик і ліквідність державних облігацій та можливість одержання високого доходу по акціях.

2. Визначення типу портфелю, якому відповідає політика інвестора. Інвестор визначається як не схильний до ризику, портфель цінних паперів даного об'єкта відноситься до портфелю середнього росту, що являє собою співвідношення надійних цінних паперів і ризикованих фондових інструментів, склад яких періодично оновлюється. Докладно розглянуто структуру інвестиційного процесу, за допомогою якої надалі проведено розрахунки. Досліджено і проаналізовано методики формування оптимальної структури портфелю цінних паперів.

3. На основі проведеного аналізу методик зроблено наступні висновки:

- а) модель Блека неможливо використати для інвестора внаслідок обмеження на використання коротких позицій у торгівлі цінними паперами;

- б) індексна модель Шарпа може бути застосована у випадку прогнозування цін акцій і аналізу ринку і неприйнятна для оптимізації структури портфелю, тому що цінні папери розглядаються окремо;

в) модель оцінки фінансових активів хоча і відрізняється власне кажучи від моделей Тобіна і Шарпа, її ринковий портфель може бути розрахований за допомогою цих моделей;

г) незважаючи на те, що ринковий портфель та індекс у теорії арбітражного ціноутворення не розглядаються, на практиці важко з'ясувати, які конкретні фактори ризику потрібно включати в модель, а також спрогнозувати значення цих факторів;

д) кращою методикою для формування оптимальної структури портфелю державних облігацій є параметрична модель Марковіца. Однією з причин цього є те, що інші розроблені методики застосовуються в основному лише до акцій;

е) для формування портфеля акцій було вирішено використовувати синтез відразу декількох моделей. За основу прийнята модель оцінки фінансових активів, що використовує ринковий портфель, але на практиці використовують ринковий індекс, тому "бету" визначають за допомогою ринкової моделі Шарпа. Ринковий портфель є тотожним "дотичному" портфелю в моделі Тобіна, тому "дотичний" портфель було вирішено розрахувати за допомогою алгоритму Елтона-Грубера-Падберга, що застосовуємо до моделі Тобіна.

4. На основі обраної моделі знаходиться оптимальна структура портфелю державних цінних паперів. При формуванні сукупного портфеля також застосовується модель Марковіца. Характерною особливістю в даному випадку є те, що структурними одиницями виступали не окремі цінні папери, а самі портфелі.

Таким чином, можна зробити висновок, що застосування математичних моделей не означає гарантованих результатів. Однак, незважаючи на неточність прогнозів, моделі оптимізації структури портфеля цінних паперів допомагають досягти прийнятного рівня прибутковості та ризику і дозволяють зберегти кошти, принаймні, на зростаючому ринку. Більш точний результат прогнозів у майбутньому планується досягти застосовуючи більш глибокий фундаментальний аналіз, але приймаючи рішення про стиль, метод, модель інвестування необхідно прийняти до уваги витрати та вигоди.

Література.

1. Алехин Б.И. Рынок ценных бумаг. Введение в фондовые операции. – М.: Финансы и статистика, 1991– 160с.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП «ИТЕМ» ЛТД «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. – 448 с.
3. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: стан. Проблеми і перспективи. – 2-ге вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 318 с.
4. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов: Учебное пособие. – М.: 1 Федеративная Книготорговая Компания, 1998. – 352 с.
5. Вітліський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику. – К.: ДЕМІУР, 1996. – 212 с.
6. Жуков Е.Ф. Ценные бумаги и фондовые рынки: Учебное пособие для вузов. – М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1995. – 224 с.
7. Касимов Ю.Ф. Основы теории оптимального портфеля ценных бумаг. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1998. – 144 с.
8. Луців Б.Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій. – Тернопіль: економічна думка, Карт-бланш, 2001. – 320 с.
9. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. – М.: Перспектива, 1995. – 550 с.
10. Оскольський В.В. Ринок цінних паперів в Україні: погляд через призму діяльності Української фондової біржі. – К.: УФБ. – 2001. – 216 с.
11. Примостка Л.О. Банківський менеджмент. Хеджування фінансових ризиків. – К.: КНЕУ, 1998. – 108 с.
12. Про цінні папери та фондовий ринок. Закону України від 23.02.2006р. № 3480-IV
13. Ценные бумаги: Учебник /Под ред. В.И.Колесникова, В.С.Торкановского. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 416 с.
14. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 1028 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Ковальчуком К.Ф. 20.06.06*

*Надійшла до редакції
01.06.06*

НАШІ АВТОРИ

Пономаренко Павло Іванович	доктор технічних наук, завідувач кафедри економіки підприємства Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Солюдянкін Олександр Вікторович	кандидат технічних наук, доцент, докторант кафедри будівництва і геомеханіки Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Харін Сергій Анатолійович	кандидат технічних наук, доцент кафедри менеджменту Криворізького економічного інституту Київського національного економічного університету (м. Кривий Ріг)
Касьянова Наталія Віталіївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Донецького університету економіки та права (м. Донецьк)
Прокопенко Василь Іванович	доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри прикладної економіки Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Пілова Дар'я Петрівна	аспірант кафедри прикладної економіки Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Довбня Світлана Борисівна	доктор економічних наук, професор кафедри економіки промисловості Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Разгоняєва Тетяна Михайлівна	аспірант кафедри економіки промисловості Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Єрмошкіна Олена Вячеславівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та фінансів Національного гірничого університету
Шатирьова Світлана Сергіївна	аспірант кафедри економіки підприємства Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Бурлуцький Богдан Валентинович	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного технічного університету (м. Донецьк)
Боєнко Олексій Сергійович	аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Донецького університету економіки та права (м. Донецьк)
Гресь Наталія Леонідівна	старший викладач кафедри обліку і аудиту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Грідіна Марина Олександрівна	студент фінансово-економічного факультету Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Кириченко Олена Олександрівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри прикладної економіки Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Терехов Євген Володимирович	студент Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Палєхова Людмила Львівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Шпанковська Ніна Григорівна	кандидат економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Король Григорета Олександрівна	кандидат економічних наук, завідувач кафедри обліку і аудиту Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Ковальчук Костянтин Федорович	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, декан факультету економіки і менеджменту Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Костанецький Віктор Володимирович	директор з економіки та фінансів закритого акціонерного товариства „Нікотьюб” (м. Дніпропетровськ)

Шаповал Валентина Михайлівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Лопатовський Віктор Григорович	аспірант кафедри обліку та аудиту Хмельницького національного університету (м. Хмельницький)
Сидич Олена Володимирівна	аспірант Донецького державного університету економіки та торгівлі ім. М. Туган-Барановського
Векленко Андрій Валерійович	аспірант кафедри економічної інформатики Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Лісовенко Микола Миколайович	кандидат технічних наук, професор Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)

OUR AUTHORS

Ponomarenko Pavlo Ivanovych	Doctor of Technical Sciences, Professor, Head of Department of Economic of Enterprise, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Solodiankin Oleksandr Viktorovych	Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Post-graduate student of Department of Building and Geomechanics, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Kharin Sergiy Anatoliyovych	Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of Department of Management, Krivorizhzhia Economic Institute of Kiev National Economic University (Kryvyi Rig)
Kasianova Nataliya Vitalijivna	Candidate of Economic Sciences, Associate professor of Department of Entrepreneurship, Donets'k University of Economic and Law (Donets'k)
Prokopenko Vasyl' Ivanovych	Doctor of Technical Sciences, Professor. Head of Department of Applied Economics, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Pilova Darija Petrivna	Post-graduate student of Department of Applied Economics, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Dovbnia Svitlana Borysivna	Doctor of Economic Sciences, Professor of Department of Economic of Industry, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Razgoniajeva Tetyana Mykhailivna	Post-graduate student of Department of Economic of Industry, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Yermoshkina Olena Viacheslavivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Shatyriova Svitlana Sergijivna	Post-graduate student of Department of Economic of Enterprise, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Burluts'kyi Bogdan Valentynovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Finance and Banking, Donets'k National Technical University (Donets'k)
Boyenko Olexij Sergijovych	Post-graduate student of Department of Accounting and Auditing, Donets'k University of Economic and Law (Donets'k)
Gres' Nataliya Leonidivna	Senior Lecturer of Department of Accounting and Auditing, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Gridina Maryna Oleksandrivna	Student of Financial-Economic Faculty, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Kyrychenko Olena Oleksandrivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Applied Economics, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Terekhov Yevgen Volodymyrovych	Student of National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Palekhova Ludmyla L'vivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Marketing, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Shpankovs'ka Nina Grygorivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Accounting and Auditing, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Korol' Grygoreta Oleksandrivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of Department of Accounting and Auditing, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Kovalchuk Kostiantyn Fenorovych	Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of Department of Finance, Dean of Faculty of Economics and Management, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)

Kostanets'kyi Viktor Volodymyrovych	Director of Economic and Finance JSC "Nikotube" (Dnipropetrovs'k)
Shapoval Valentyna Mykhailivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Economic of Enterprise, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Lopatovs'kiy Viktor Grygorovych	Post-graduate student of Department of Accounting and Auditing, Khmelnyts'kyi National University (Khmelnyts'kyi)
Sydych Olena Volodymyrivna	Post-graduate student of Donetsk State University of Economics and Trade named after M. Tugan-Baranovs'kyi
Veklenko Andriy Valerijovych	Post-graduate student of Department of Economic Informatics, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Lisovenko Mykola Mykolajovych	Candidate of Technical Sciences, Professor of Department of Economic Informatics, National Mining University (Dnipropetrovs'k)